

## Los 10 ingredientes básicos de un **plan de marketing para una startup**

### 1 Recuerda: fija objetivos SMART

- Específico (Specific)
- Medible (Measurable)
- Alcanzable (Attainable)
- Relevante (Relevant)
- Acotado en el tiempo (Time framed)



### 2 Define a tu cliente ideal

Puedes definir a tu cliente ideal haciéndote preguntas: ¿Qué le gusta? ¿Qué sexo tiene? ¿Qué edad tiene? ¿Cuál es su nivel de estudios y su perfil psicológico? ¿Cuál es su mayor preocupación en cada momento?



### 3 Espía a la competencia

Es importante saber qué es lo que mejor funciona o más gusta a los clientes. Entra en la web de tus competidores, sigue sus perfiles en las redes sociales y analiza todos sus movimientos



### 4 Fija el presupuesto

¿Cuánto dinero te quieres gastar en tu estrategia de marketing? ¿Qué vas a invertir en cada acción? ¿Vas a realizar por ti mismo las acciones o vas a contratar a una agencia especializada?



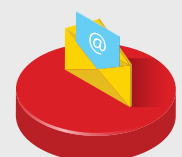
### 5 Establece las acciones que vas a realizar

Algunas acciones de estrategia digital que puedes incluir en tu plan son las siguientes:

- Posicionamiento orgánico (SEO)
- Posicionamiento de pago (SEM)
- Redes sociales
- Email marketing

Entre las acciones de marketing offline puedes incluir las siguientes:

- Anuncios en televisión y radio
- Folletos
- Patrocinio de eventos
- Street marketing



### 6 Busca a influencers de tu sector

Si localizas a los que son relevantes en tu sector podrás establecer alianzas estratégicas



### 7 Mide los resultados con KPI

En el marketing online los KPI más utilizados son los siguientes:

- Número de visitas de tu página web
- Tasa de rebote: usuarios que entran en tu web, pero no interactúan
- Número de "Me gusta" que recibe una publicación en redes sociales
- Número de seguidores en los perfiles de tu empresa en las redes sociales
- Número de veces que un contenido de tu web es compartido



### 8 Aprende e introduce modificaciones

En función del resultado de las acciones podrás aprender qué has hecho bien y qué se puede mejorar



### 9 Escucha a tu equipo

Las sesiones de *brainstorming* suelen ser una fuente muy importante de ideas originales



### 10 Innova

Estate siempre alerta para conocer las novedades del mercado, cómo puedes innovar en la forma de conseguir que tu *startup* sea visible y capte la atención

