**PLANTILLA DEL PLAN
DE MARKETING**

**Pruebe Smartsheet GRATIS**

PLAN DE MARKETING

NOMBRE DE LA EMPRESA

Domicilio

Ciudad, estado y código postal

webaddress.com

Versión 0.0.0

00/00/0000

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PREPARADO POR | TÍTULO | FECHA |
|  |  |  |
| CORREO ELECTRÓNICO | TELÉFONO |
|  |  |
| APROBADO POR | TÍTULO | FECHA |
|  |  |  |

índice

[1. RESUMEN EJECUTIVO 3](#_Toc136537160)

[2. DECLARACIÓN DE LA MISIÓN 4](#_Toc136537161)

[3. DECLARACIÓN DE LA VISIÓN 4](#_Toc136537162)

[4. ANÁLISIS SITUACIONAL 5](#_Toc136537163)

[4.1 ANÁLISIS 5C 5](#_Toc136537164)

[4.1.1 EMPRESA 5](#_Toc136537165)

[4.1.2 COLABORADORES 5](#_Toc136537166)

[4.1.3 CLIENTES 5](#_Toc136537167)

[4.1.4 COMPETIDORES 5](#_Toc136537168)

[4.1.5 CLIMA 5](#_Toc136537169)

[4.2 ANÁLISIS FODA 6](#_Toc136537170)

[5. CAPACIDADES CENTRALES 7](#_Toc136537171)

[6. OBJETIVOS 8](#_Toc136537172)

[6.1 OBJETIVOS EMPRESARIALES 8](#_Toc136537173)

[6.2 OBJETIVOS DE VENTAS 8](#_Toc136537174)

[6.3 OBJETIVOS FINANCIEROS 9](#_Toc136537175)

[6.4 OBJETIVOS DE MARKETING 9](#_Toc136537176)

[7. MERCADO DE DESTINO 10](#_Toc136537177)

[7.1 RECOPILACIÓN DE DATOS 10](#_Toc136537178)

[7.2 PUNTOS DÉBILES 10](#_Toc136537179)

[7.3 SOLUCIONES 11](#_Toc136537180)

[7.4 COMPRADOR 11](#_Toc136537181)

[8. ESTRATEGIA DE MARKETING 12](#_Toc136537182)

[8.1 CICLO DE COMPRA DEL COMPRADOR 12](#_Toc136537183)

[8.2 PROPUESTA ÚNICA DE VENTA (USP) 12](#_Toc136537184)

[8.3 MARCA 13](#_Toc136537185)

[8.4 COMBINACIÓN DE MARKETING – 4P 13](#_Toc136537186)

[8.4.1 PRODUCTO 13](#_Toc136537187)

[8.4.2 PRECIO 13](#_Toc136537188)

[8.4.3 LUGAR 14](#_Toc136537189)

[8.4.4 PROMOCIÓN 14](#_Toc136537190)

[8.5 CANALES DE MARKETING 14](#_Toc136537191)

[8.6 PRESUPUESTO 15](#_Toc136537192)

[9. ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO Y MÉTODOS DE MEDICIÓN 16](#_Toc136537193)

[9.1 ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO 16](#_Toc136537194)

[9.2 REFERENCIA 16](#_Toc136537195)

[9.3 MÉTRICAS DE MARKETING PARA MEDIR EL ÉXITO 17](#_Toc136537196)

[9.4 MÉTODOS DE MEDICIÓN 17](#_Toc136537197)

[10. RESUMEN FINANCIERO 18](#_Toc136537198)

[10.1 PREVISIONES FINANCIERAS 18](#_Toc136537199)

[10.2 ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO 18](#_Toc136537200)

[10.3 ESTADOS FINANCIEROS 19](#_Toc136537201)

[10.3.1 CUENTA DE RESULTADOS 19](#_Toc136537202)

[10.3.2 PROYECCIÓN DE FLUJO DE CAJA 19](#_Toc136537203)

[10.3.3 BALANCE 19](#_Toc136537204)

[11. APÉNDICE 20](#_Toc136537205)

[11.1 RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN 20](#_Toc136537206)

[11.2 ESPECIFICACIONES E IMÁGENES DEL PRODUCTO 20](#_Toc136537207)

# RESUMEN EJECUTIVO

|  |
| --- |
|  |

# DECLARACIÓN DE LA MISIÓN

|  |
| --- |
|  |

# DECLARACIÓN DE LA VISIÓN

|  |
| --- |
|  |

# ANÁLISIS SITUACIONAL

## ANÁLISIS 5C

### EMPRESA

|  |
| --- |
|  |

### COLABORADORES

|  |
| --- |
|  |

### CLIENTES

|  |
| --- |
|  |

### COMPETIDORES

|  |
| --- |
|  |

### CLIMA

|  |
| --- |
|  |

## ANÁLISIS FODA

|  |
| --- |
| FACTORES INTERNOS |
| FORTALEZAS (+) | DEBILIDADES (-) |
|  |  |
| FACTORES EXTERNOS |
| OPORTUNIDADES (+) | AMENAZAS (-) |
|  |  |

# CAPACIDADES CENTRALES

CAPACIDAD 1

|  |
| --- |
|  |

CAPACIDAD 2

|  |
| --- |
|  |

CAPACIDAD 3

|  |
| --- |
|  |

# OBJETIVOS

## OBJETIVOS EMPRESARIALES

|  |
| --- |
|  |

## OBJETIVOS DE VENTAS

|  |
| --- |
|  |

## OBJETIVOS FINANCIEROS

|  |
| --- |
|  |

## OBJETIVOS DE MARKETING

|  |
| --- |
|  |

# MERCADO DE DESTINO

## RECOPILACIÓN DE DATOS

|  |
| --- |
|  |

## PUNTOS DÉBILES

|  |
| --- |
|  |

## SOLUCIONES

|  |
| --- |
|  |

## COMPRADOR

|  |
| --- |
|  |

# ESTRATEGIA DE MARKETING

## CICLO DE COMPRA DEL COMPRADOR

|  |
| --- |
|  |

## PROPUESTA ÚNICA DE VENTA (USP)

|  |
| --- |
|  |

## MARCA

|  |
| --- |
|  |

## COMBINACIÓN DE MARKETING – 4P

### PRODUCTO

|  |
| --- |
|  |

### PRECIO

|  |
| --- |
|  |

### LUGAR

|  |
| --- |
|  |

### PROMOCIÓN

|  |
| --- |
|  |

## CANALES DE MARKETING

|  |
| --- |
|  |

## PRESUPUESTO

|  |
| --- |
|  |

# ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO Y MÉTODOS DE MEDICIÓN

## ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO

|  |
| --- |
|  |

## REFERENCIA

|  |
| --- |
|  |

## MÉTRICAS DE MARKETING PARA MEDIR EL ÉXITO

|  |
| --- |
|  |

## MÉTODOS DE MEDICIÓN

|  |
| --- |
|  |

# RESUMEN FINANCIERO

## PREVISIONES FINANCIERAS

|  |
| --- |
|  |

## ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO

|  |
| --- |
|  |

## ESTADOS FINANCIEROS

### CUENTA DE RESULTADOS

|  |
| --- |
|  |

### PROYECCIÓN DE FLUJO DE CAJA

|  |
| --- |
|  |

### BALANCE

|  |
| --- |
|  |

# APÉNDICE

## RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

|  |
| --- |
|  |

## ESPECIFICACIONES E IMÁGENES DEL PRODUCTO

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| **RENUNCIA**Todos los artículos, las plantillas o la información que proporcione Smartsheet en el sitio web son solo de referencia. Mientras nos esforzamos por mantener la información actualizada y correcta, no hacemos declaraciones ni garantías de ningún tipo, explícitas o implícitas, sobre la integridad, precisión, confiabilidad, idoneidad o disponibilidad con respecto al sitio web o la información, los artículos, las plantillas o los gráficos relacionados que figuran en el sitio web. Por lo tanto, cualquier confianza que usted deposite en dicha información es estrictamente bajo su propio riesgo. |