

PLAN DE COMUNICACIÓN DE LA MARCA

EJEMPLO

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN	Publicitar las nuevas funciones del producto a todos los clientes existentes y potenciales, incluidas las notas de la hoja de ruta del producto durante el próximo año.
MERCADO DE DESTINO	Todos los clientes existentes y clientes potenciales en los campos de TI o desarrollo de software.
PROPUESTA DE VALOR PRINCIPAL	Las funciones del producto nuevo mejorarán las medidas de seguridad y aprovisionamiento y permitirán a los usuarios escalar con mayor eficacia y seguridad.
RESPUESTA DESEADA	Las personas propagarán el mensaje y/o comprarán el producto/servicio.
CANALES DE REDES SOCIALES	Todos los canales de redes sociales (Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram), un anuncio de relaciones públicas el 15/1 y anuncios pagados en Google.
MÉTRICAS DEL ÉXITO	Aumento del gasto de los clientes existentes y aumento de los logotipos netos nuevos.

PLAN DE COMUNICACIÓN DE LA MARCA

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN	
MERCADO DE DESTINO	
PROPUESTA DE VALOR PRINCIPAL	
RESPUESTA DESEADA	
CANALES DE REDES SOCIALES	
MÉTRICAS DEL ÉXITO	

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.