

Crear un plan de marketing para obtener buenos resultados

Si esta buscando tener éxito con un plan básico de marketing que llegue a la audiencia correcta y produzca resultados, necesita enfocarse en algunos elementos del plan para que alcance a la audiencia correcta y produzca resultados.

Si esta buscando tener éxito con un plan básico de marketing que llegue a la audiencia correcta y produzca resultados, necesita enfocarse en algunos elementos del plan para que alcance a la audiencia correcta y produzca resultados. Para que su marketing sea verdaderamente efectivo, deberá considerar utilizar múltiples medios y un número de toques.

Hay mucha competencia en estos días por lo que el mensaje que utilice deberá ser increíblemente enfocado. El impacto de cada campaña está altamente relacionado a la calidad de su lista y a la eficacia de su oferta.

En los últimos doce años se ha descubierto que los resultados de marketing son relativamente consistentes cuando se aplican prácticas con sonido. Estas técnicas pueden ser efectivas en virtualmente cualquier industria y con cualquier tipo de campaña que usted tenga. Considere desarrollar su campaña de marketing utilizando estas estrategias:

Establecer metas específicas. Antes de empezar a pensar en las metas específicas que desea obtener. Muchos se enfocan en generar algún tipo de conversión pero usted necesita definir que tipo de conversión es importante para usted. Algunas personas solo están buscando una venta mientras otros ser primeros o talvez solo un download. Antes de iniciar su campaña de marketing, identifique que acción desea que las personas que respondan hagan y que medidas tomara usted en relación a ello.

Enfóquese en segmentación. No intente mercadear a todos. Seleccione un segmento específico y enfoque sus energías ahí. Si hace eso, su campaña será más exitosa. Podrá incrementar sus oportunidades tremendamente cuando se enfoque en un nicho específico de mercado. Revise a su cliente actual y busque otros como el si desea obtener resultados positivos.

Seleccione algunos mensajes clave. Cuales son los mensajes que resuenan con el segmento de su audiencia? Debe haber algunos mensajes clave que tiene cuando describe su producto o servicio. Si es así, úselos para crear una línea base y trate de mejorarlos para usarlos en campañas posteriores. Necesita hablarle a sus prospectos en el mismo lenguaje si desea llamar su atención y ganar su confianza.

Pruebe sus ofertas. La única manera de realizar una campaña de marketing exitosa es probar varias ofertas. Su oferta es un componente esencial para manejar resultados. Su mejor apuesta es probar múltiples ofertas simultáneamente dividiendo su lista de ofertas o probándolas. Una vez encuentre la oferta que funcione, trate de sobrepasar los resultados durante la siguiente campaña.

Utilice un acercamiento de marketing integrado. No lo resuelva con un simple correo electrónico, tarjeta o clasificado. Descubra el medio que su segmento utiliza para obtener su información, haga investigaciones y compre sus productos. Esto ayudará a determinar la mejor manera de alcanzarlos. Una vez desarrolle la campaña amarre la mayor cantidad de medios para hacer llegar su mensaje y oferta.

Utilizar estas técnicas son esenciales para producir resultados favorables en su inversión de marketing. Adicionalmente sea consciente en la calendarización de la campaña. Incluso si todo lo arriba descrito sea alcanzado, su campaña aun podría caerse si no se ha expuesto a su publico el mensaje correcto en el momento adecuado.

Asegúrese de revisar cada uno de los pasos mencionados antes de crear se próxima campaña de marketing. Su marketing solo va a ser eficaz si establece objetivos específicos, segmenta su Mercado, se enfoca en mensajes clave y crea una oferta convincente. Le animo a experimentar con diferentes medios para lograr comunicar su mensaje.

Fuente: EmarketWeb.com