



# Muestra de Plan de Marketing y Muestra de Hoja de Ruta de Marketing de Guerrillas

**Jay Conrad Levinson**  
**Michael W. McLaughlin**  
<http://www.GuerrillaConsulting.com>

Cortesía de <http://www.Marketineros.com>  
Traducción © 2007 – Miguel Ángel de Alzáa



# Un Plan de Marketing en Siete Declaraciones

Puedes encontrar docenas de aproximaciones para crear un plan de marketing, pero el marketing de guerrillas lo hace simple. Se comienza con un plan de una página, consistente en siete declaraciones para:

1. Explicar el propósito de tu marketing
2. Aclarar cómo lograrás ese propósito mediante la descripción de los beneficios que provees a tus clientes
3. Especificar tu mercado objetivo
4. Describir tu nicho en ese mercado
5. Hacer un resumen de las armas de marketing que usarás
6. Focalizar la identidad de tu negocio
7. Establecer tu presupuesto de marketing



# Plan de Marketing de Siete Declaraciones - Muestra

## Spinnaker Consulting

1. El propósito del programa de marketing de Spinnaker Consulting es convertir a Spinnaker en el líder en ventas de servicios de alta calidad para los fabricantes de barcos y proveedores de la industria naviera más grandes del mundo.
2. Esto se logrará posicionando a Spinnaker como el experto en la industria de ayudar a sus clientes para acelerar las operaciones de fabricación, mejorar los procesos de ventas y potenciar la rentabilidad por producto.
3. Nuestro mercado objetivo son los gerentes de operaciones, los ejecutivos de ventas y los ejecutivos de fabricación de los cincuenta más grandes fabricantes de barcos y sus proveedores.
4. El nicho de la firma es proveer asesoría práctica y orientada a la acción que garantice un mejoramiento de la rentabilidad que supere los honorarios profesionales de Spinnaker para sus clientes.
5. Las herramientas de marketing que planeamos usar incluyen:
  - Un sitio Web que promocióne a Spinnaker y provea recursos para nuestros clientes
  - Un boletín electrónico gratuito mensual sobre tópicos de interés para clientes y prospectos
  - Presentaciones por nuestros consultores en ferias industriales que incluyan a nuestro mercado objetivo
  - Correo directo de seguimiento a contactos hechos en las ferias industriales
  - Publicación de artículos cuatro veces al año en periódicos o revistas de la industria
  - Patrocinamiento para una regata cada año, por medio de la cual buscamos publicidad gratuita
  - Ofrecimiento de seminarios semestrales sobre estrategias de mejorar para los fabricantes de barcos
  - Los seminarios serán promocionados en nuestro sitio Web, en nuestro boletín y con publicidades contratadas en publicaciones de la industria
6. El equipo de Spinnaker será visto como un equipo con el cual es fácil trabajar, creativo, colaborativo, altamente competente y orientado a resultados.
7. El presupuesto para marketing será el 20% de los honorarios.

# La Hoja de Ruta de Marketing – Donde las Gomas Se Encuentran con el Camino

- Qué hacer
- Cuándo sucederá eso
- Cómo lograrlo
- Quién lo hará
- Cuánto costará
- Cómo medirás el éxito





# Muestra de Hoja de Ruta de Marketing – Spinnaker Consulting

Enero	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dictar Seminario de mejoramiento de las ganancias</li> <li>• Publicar boletín mensual</li> </ul>
Febrero	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Publicar artículo en publicación de la industria</li> <li>• Publicar boletín mensual</li> </ul>
Marzo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asistir y hablar en feria industrial</li> <li>• Realizar mailing de seguimiento a contactos de la feria industrial</li> <li>• Publicar boletín mensual</li> </ul>
Abril	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Publicar artículo en publicación industrial</li> <li>• Publicar boletín mensual</li> </ul>
Mayo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Publicitar Seminario de Mejoramiento de Ganancias</li> <li>• Promocionar seminario en el sitio Web</li> <li>• Lanzar comunicado de prensa</li> <li>• Enviar invitaciones al seminario</li> <li>• Publicar boletín mensual</li> </ul>
Junio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar Seminario</li> <li>• Publicar artículo en publicación de la industria</li> <li>• Realizar actividades de seguimiento del seminario</li> <li>• Publicar boletín mensual</li> </ul>
Julio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promocionar patrocinio de la regata anual</li> <li>• Invitar clientes a evento de networking</li> <li>• Publicar boletín mensual</li> </ul>
Agosto	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asistir y promocionar el servicio en la regata patrocinada</li> <li>• Publicar boletín mensual</li> </ul>
Setiembre	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar evento de networking para clientes</li> <li>• Publicar boletín mensual</li> </ul>
Octubre	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Publicar artículo en publicación de la industria</li> <li>• Publicar boletín mensual</li> </ul>
Noviembre	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enviar invitaciones para el Seminario de Mejoramiento de Ganancias</li> <li>• Publicar boletín mensual</li> </ul>
Diciembre	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Publicitar Seminario de Mejoramiento de Ganancias</li> <li>• Publicar boletín mensual</li> </ul>



# Buena Suerte en Tus Actividades de Marketing de Guerrillas!

## Más Marketing para Internet y Marketing para Pymes?

Te esperamos en:

<http://www.Marketineros.com>

(copia y pega el enlace en tu navegador)