



¿Cómo hacer paso a paso tu **plan de mkt 2025?**

Para Panduit es muy importante crear una estrategia de marketing con visión a un 2025 exitoso con sus socios de negocio, por lo que aquí te presentamos una lista donde conocerás de manera rápida los elementos para desarrollar un plan anual.

Objetivo

1

Definir el objetivo principal y secundario que oriente un esfuerzo en conjunto Ventas-Marketing.

Target

2

Definir la audiencia clave, así como sus hábitos de consumo de información ¿en qué etapa de madurez se encuentra el mercado?

Antecedentes

3

¿Existen iniciativas entorno al objetivo? ¿Cuáles fueron los resultados?

Competencia

4

¿Cuáles son los valores y alcances de la competencia?

Alcance y Tiempo

5

¿Esta iniciativa tendrá un retorno de inversión inmediato o se debe elegir una estrategia orgánica? ¿Cuál será la temporalidad de la estrategia?

¿Base de Datos de cuentas clave, RRSS, Contact Center, Materiales POP o Eventos de Generación de Demanda?

¿Qué inversión y recursos se debe considerar en esta estrategia?

Estimación de retorno de inversión de la iniciativa.

¿Qué impacto ha tenido la campaña y cuáles son sus highlights/lowlights?

Re-estructuración de plan de acuerdo con los resultados.

6

Tácticos clave

7

Presupuesto

8

Rentabilidad

9

Métricas

10

Optimización

¿Qué beneficios obtendrás al hacer un plan de marketing?

- Visualizarás el camino a seguir, estableciendo un objetivo y llevándolo a cabo.
- Un plan te dará una visión global de tu posición actual, del mercado que te rodea y de tu competencia, es decir, saber en dónde estás posicionado.
- Clarificarás a quién te diriges y por qué lo haces.
- Te permitirá seleccionar las estrategias eficientes, que detecten rápidamente desviaciones con margen de corrección sobre la marcha.
- Su flexibilidad permite realizarlo sobre el global del negocio o sobre un determinado producto o servicio.





Cuánto mejor conozcas al cliente ideal, más sencillo es diseñar el producto que puede necesitar. Por eso, hoy en día, el marketing digital permite rápidamente testear un producto o servicio. Y en función de las respuestas de los clientes potenciales poder rediseñar y adaptar el producto final a las necesidades.

En conclusión; mientras mejor diseñado el plan de marketing global, más efectivo serás.

Hoy en día, las tendencias obligan a transformar los esfuerzos de comunicación hacia tácticas digitales que generen conversaciones eficientes a mediano y largo plazo. Sin embargo, no se deben ignorar los métodos tradicionales, ya que estos suelen generar una demanda inmediata y un retorno de inversión más rápido.

Apuesta por una mezcla de estrategias digitales y tradicionales que permita mantenerte en tendencia, ya seas un profesional independiente o una pequeña o mediana empresa. Cuanto mejor conozcas al mercado, más sencillo será diseñar un plan de marketing optimizado.

En Panduit creemos que una **estrategia de marketing** alineada con nuestros socios de negocios nos llevará a un posicionamiento superior de la marca que, sumando esfuerzos y recursos, **conseguiremos aumentar el alcance de la comunicación con el mercado** incrementando nuestras **oportunidades de venta**.

Nos gustaría invertir en el desarrollo de tu plan de marketing, **sumando valor a tus iniciativas de generación de demanda** con nuestro programa **Panduit ONE**.

Ponte en contacto con:

Michelle Contreras | michelle.contreras@panduit.com

Regional Marketing Manager de Panduit para Latinoamérica.