

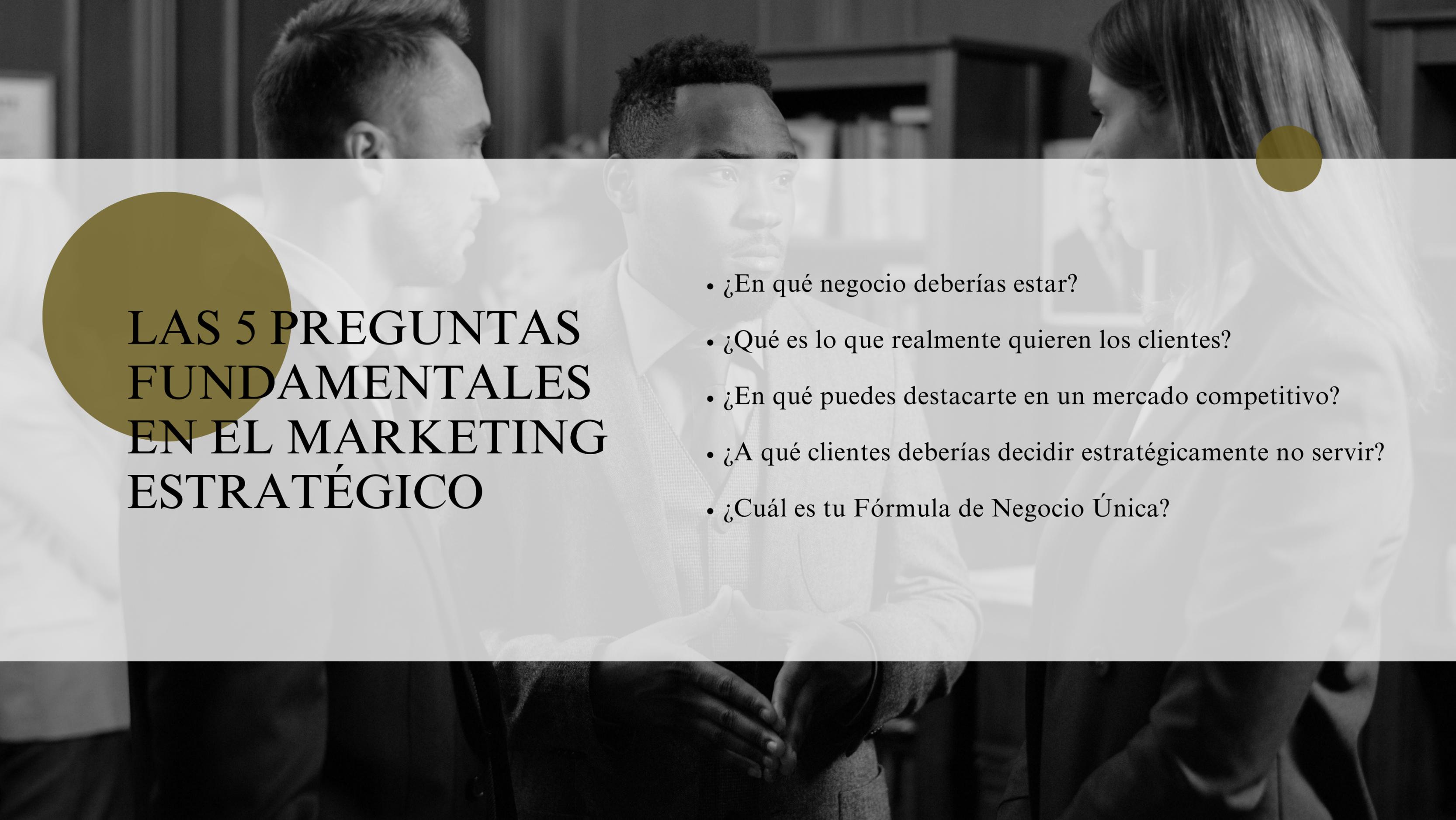


BRAND EVOLUTION  
B | E  
B | E

# QUÉ ES EL MARKETING ESTRATÉGICO

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE?





# LAS 5 PREGUNTAS FUNDAMENTALES EN EL MARKETING ESTRATÉGICO

- ¿En qué negocio deberías estar?
- ¿Qué es lo que realmente quieren los clientes?
- ¿En qué puedes destacarte en un mercado competitivo?
- ¿A qué clientes deberías decidir estratégicamente no servir?
- ¿Cuál es tu Fórmula de Negocio Única?



# *MARKETING ESTRATÉGICO*

## **INCLUYE:**

- El reconocimiento de la competencia,
- La identificación de ventajas competitivas,
- Y como resultado, en última instancia, sirve a mercados que puedes atender bien (mejor) que tus competidores.





# MARKETING ESTRATÉGICO

En consecuencia, implica determinar en qué mercados NO servir, ya que tus competidores pueden hacerlo mejor.

# *¿QUÉ REQUIERE EL MARKETING ESTRATÉGICO?*

**REQUIERE DOS COSAS:**

**01**

una comprensión  
precisa de las  
necesidades del mercado



**02**

una disposición para adaptar el  
negocio y sus productos en torno a las  
necesidades de los clientes objetivo.

---

# *RECUERDA*

---

El marketing estratégico no se trata de intentar moldear al cliente para que encaje con los productos y servicios de la empresa.



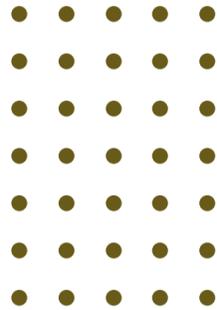


# ELABORAR UNA FÓRMULA DE NEGOCIO VIABLE



El marketing estratégico está en el centro de utilizar, planificar y desarrollar una fórmula de negocio razonable y alcanzable.

Una buena fórmula de negocio debe considerar la ventaja competitiva de cualquier empresa y sus decisiones para servir a mercados particulares y no a otros.



# UN CAMBIO COMPLETO EN LA FORMA DE PENSAR

EL MARKETING ESTRATÉGICO REQUIERE UN  
CAMBIO COMPLETO EN LA FORMA DE PENSAR:

De - "Hagamos todo lo que podamos e intentemos vender a todos"

A - "Hagamos solo lo que nuestros competidores no puedan hacer tan bien como nosotros y vendamos solo a esos mercados seleccionados que desean nuestros productos o servicios superiores".



alineando intencionalmente toda  
la empresa a las necesidades  
cambiantes y variables de los  
clientes objetivo

***EL MARKETING  
ESTRATÉGICO SE  
TRATA DE***

en consecuencia, algunos mercados  
son intencionalmente evitados para  
enfocarse completamente en mercados  
estratégicamente seleccionados o  
elegidos, nichos y clientes

---

AL FINAL, EL  
MARKETING  
ESTRATÉGICO SE  
TRATA DE

- Decisiones de alto nivel sobre la dirección de la empresa mientras se mueve exitosamente entre rivales
  - Utiliza su ventaja competitiva
  - Y decidir sobre grupos específicos de clientes a servir para lograr sus objetivos y cumplir su Visión
-

# OBTÉN LA GUÍA COMPLETA

## GUÍA PARA PRINCIPIANTES DE MARKETING DIGITAL

En la era digital actual, tener una sólida presencia en línea es crucial para empresas de todos los tamaños. Ya sea que seas una pequeña startup o una gran corporación, aprovechar las estrategias de marketing digital puede ayudarte a llegar a tu audiencia objetivo, aumentar el reconocimiento de tu marca y aumentar las ventas. En esta guía, te guiaremos a través de los conceptos básicos del marketing digital y te proporcionaremos consejos prácticos para iniciar tu camino en línea.



UNA GUÍA DE CÓMO HACERLO

Guía de Marketing Digital para  
Principiantes: Construyendo tu  
Presencia en Línea



**B | E**  
BRAND EVOLUTION

brandevolution.agency



[info@brandevolution.agency](mailto:info@brandevolution.agency)

[www.brandevolution.agency](http://www.brandevolution.agency)