**PLANIFICAIÓN DE NEGOCIO Y MARKETING**

**VISIÓN**

Describe cómo visualizas el futuro de tu empresa/marca (en 3 o 5 años).

**MISIÓN METALTRONIC**

Describe qué te motivó a crear tu empresa/marca, tus productos/servicios (Misión).

**1. Análisis de la situación**

a. Análisis PEST del Ecuador:

**1. Político:**

a. Estabilidad Política: ­\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

b. Legislación comercial: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

c. Relaciones exteriores: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**2. Económico:**

a. Crecimiento económico: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

b. Tipo de moneda: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

c. Inflación: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

d. Otros: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**3. Social:**

a. Demografía: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

b. Cultura y estilo de vida: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

c. Educación y salud: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**4. Tecnológico:**

a. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

b. Innovación: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

b. Evaluación del mercado de (categoría en la que participa).

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

c. Análisis de la competencia.

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

d. Revisión de la presencia actual de (empresa/marca) en el mercado.

+ Identificación FODA (fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas):

|  |  |
| --- | --- |
| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
| \*\*\* | \*\*\* |
| DEBILIDADES | **AMENAZAS** |
| \*\*\* | \*\*\* |

**2. Definición de objetivos (aplicar metodologías SMART y OKR)**

a. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

b. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

c. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**3. Segmentación de audiencia**

a. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

b. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**4. Canales y plataformas**

a. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

b. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

c. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**5. Desarrollo de contenido**

a. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

b. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

c. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**6. Presencia en medios sociales**

a. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

b. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

c. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**7. Gestión de CRM/BBDD (base de datos)**

a. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

b. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

c. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**8. Publicidad Digital**

a. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

b. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

c. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**9. Email Marketing**

a. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

b. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

c. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**10. SEO (Optimización para Motores de Búsqueda)**

a. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

b. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

c. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**11. Métricas y Análisis**

a. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

b. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

c. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**12. Presupuesto y Recursos**

a. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

b. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

c. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**13. Calendario y Cronograma (aplicar formato de “activity grid”).**

a. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

b. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

c. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**14. Estrategias de Retención de Clientes**

a. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

b. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

c. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**15. Adaptabilidad y Actualización (desarrollarlo con metodología de prospectiva estratégica)**

a. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

b. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

c. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.