

Cómo realizar una estrategia de marketing en 5 pasos

Sin importar el modelo de negocios o el ámbito donde se desenvuelva una empresa, para ser sustentable en el tiempo debe recurrir a la publicidad

Es fundamental realizar una estrategia publicitaria correcta para captar más clientes y por consiguiente incrementar la facturación.

Si el departamento de publicidad o la agencia que se ha contratado sigue los siguientes 5 pasos, se podrán cumplir los objetivos sin ningún problema. La idea es aplicarlos de forma sistematizada y progresiva:

1. Establecer objetivos concretos: se debe tener muy claro qué es lo que se pretende conseguir con la estrategia publicitaria. ¿Se quiere incrementar la facturación? ¿Se desea anunciar un nuevo producto? ¿Se necesita posicionar una marca en una región específica?

2. Aplicar las variables del Marketing Mix: tomarse el tiempo necesario para definir el público objetivo o target, asignando un presupuesto real y que se ajuste a la realidad; determinar la frecuencia, duración y características de la campaña y hacer una exhaustiva planificación de medios.

3. Utilizar al máximo la creatividad: aplicar el modelo AIDA(S) para transmitir el mensaje correctamente. Las 5 siglas de este método serán de mucha ayuda para crear e implementar una campaña exitosa:

Captar la Atención del público objetivo.

Generar Interés del público objetivo.

Crear una necesidad del público objetivo, el Deseo de adquirir el producto o servicio.

Provocar la Acción deseada en el público: comprar, renovar, contratar un servicio, etc.

Conseguir la máxima Satisfacción. El cliente debe superar sus expectativas.

4. Inicio de la campaña: se debe lanzar el mensaje que se ha preparado con tanto empeño a través de los medios seleccionados. Antes, durante y después del lanzamiento se debe monitorizar y supervisar constantemente.

5. Medición de resultados: revisar todas las métricas que se obtengan para optimizar futuras campañas.

El éxito de una campaña publicitaria radica en conocer muy bien el público objetivo, tener un mensaje

claro y conciso y saber hacérselo llegar. Contar con profesionales en publicidad, marketing, comunicación y diseño es fundamental para conseguir los objetivos, desde Guellcom vienen asesorando a sus clientes desde 2007, diez años de proyectos de éxito y cientos de campañas.

También es necesario que los directivos del negocio se involucren y brinden la máxima información a los expertos y los dejen ejecutar el trabajo. Si se cumplen todas estas premisas es más que seguro que la estrategia de promoción será muy efectiva y eficaz.

¿Has realizado alguna campaña utilizando el modelo AIDA(S)? Aplicarlo es muy sencillo y te servirá de mucho.

Datos de contacto:

jose Guellcom
968907828

Nota de prensa publicada en: [murcia](#)

Categorías: [Comunicación Marketing Emprendedores E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>