

ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN

CREA UN ESTRATEGIA QUE DEFINA TU
PRODUCTO

¿CUAL ES EL OBJETIVO GENERAL DE LA COMERCIALIZACIÓN DE SU PRODUCTO?

1. Introducir un producto al mercado.
2. Posicionar un producto en el mercado
3. Incrementar las ventas en 20% durante el primer trimestre.
4. Conseguir 20 clientes nuevos en el mes
5. Alcanzar 1000 seguidores en instagram en el primer mes.

¿QUÉ HERRAMIENTAS NECESITA PARA EJECUTAR LA COMERCIALIZACIÓN DE SU PRODUCTO?

1. Cada unidad productiva debe tener claro las características del producto ofrecido, su utilidad y limitaciones, capacidad de producción.
2. Definir los procesos que tiene cada unidad productiva, esto se puede hacer por medio de manuales que permitan definir como se desarrollara cada actividad comercial planteada (ferias, vitrinas comerciales, consecución de clientes etc.)
3. Contar con un catálogo este debe contener fotos y descripción del producto
4. Contar con una estrategia de comunicación, identificar los canales de comunicación, el mensaje que se va a transmitir (redes sociales, blogs, email marketing, radio, prensa, tv,)
5. Identificación por elementos tangibles por medio de una imagen, icono o símbolo, el cual puede ser plasmado de forma física de packaging (funcional y comunicacional), este puede ser desarrollado en materiales eco-amigables.
6. Desarrollar productos innovadores de manera consecutiva.
7. Listas de precios

¿CUÁNDO Y CON QUÉ FRECUENCIA COMERCIALIZARÁ SUS PRODUCTOS?

Una vez finalizado el proceso, se embotella. A pesar de que ya se encuentra en el envase final, el vino aún debe pasar por la etapa final del proceso de elaboración de vino: el añejamiento en botella.

NOTAS:

Al definir esto podemos lanzar el producto con una previa planificación, que le permita generar conciencia y demanda del mismo. Se debe pensar en que hacer durante y después del lanzamiento.

Mantenerse en un continuo perfeccionamiento, ya que las tendencias cambian.

¿A QUIÉN ESTA DIRIGIDA LA ESTRATEGIA?

Es importante definir el target de nuestro producto:

1. Target offline

- Edad
- Idiosincrasia
- Profesión

1. Target online

- Edad
- Idiosincrasia
- Profesión

Clientes nacionales?

Clientes internacionales?

¿CON QUÉ PLATAFORMAS SE COMPROMETE SU PÚBLICO Y PUEDE UTILIZAR PARA COMERCIALIZAR SU PRODUCTO?

1. Amazon
2. Marketplace
3. Plataformas de subastas
4. Redes sociales (instagram)
5. Sitios de productos artesanales
6. Tienda en linea propia

¿QUÉ MENSAJES EMOCIONAN A SU PÚBLICO?

Mensajes sensitivos que den a conocer las características de los productos los compromisos que tienen con el medio ambiente con la sociedad etc.

NOTAS:

Las estrategias deben buscar general un acercamiento emotivo desde el contacto inicial, integrando una estrategia sensorial que permita conectar el producto con el consumidor a través de las experiencia y emociones positivas.

Buscando hacer vibrar las fibras emocionales de cada cliente.

Mercados verdes al ofrecer bienes y servicios que generan impactos ambientales positivos, al incorporar buenas prácticas ambientales, sociales, económicas, **con enfoque de ciclo de vida**, y contribuir a la conservación del ambiente como capital natural que soporta el desarrollo del territorio permitirá general una conexión mayor con los clientes que se identifican con estas actividades de amor por el medio ambiente.

POSIBLES ESTRATEGIAS

1. APERTURA DE MERCADOS CON EMPRESAS A NIVEL NACIONAL (VITRINAS ONLINE, OFLINE)
2. BUSQUEDA DE AFILIADOS (ALIANZAS ESTRATEGICAS PARA DESCUENTOS HOTELES, RESTAURANTES ETC).
3. PROMOVER ACTIVIDADES DE APOYO A CAUSAS BENEFICAS (IMPUESTOS)
4. BUSQUEDA DE APOYOS COMO INFLUENCERS
5. ACTIVIDADES COMECIALES POR MEDIO DE REDES SOCIALES