

Curso de Plan de Marketing Estratégico

Objetivo del Curso Plan de Marketing Estratégico: Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de diseñar e implementar un plan de marketing básico pero efectivo para un emprendimiento o negocio, comprendiendo los fundamentos teóricos y prácticos necesarios para analizar su mercado y su entorno, definir objetivos, establecer estrategias y tácticas, y medir los resultados de sus acciones de marketing.

Plan de Evaluación: Curso presencial practico mediante la realización de ejercicios en clase y evaluadas por Ingeniería Digital CA.

Duración del Curso: 30 Horas Académicas de 45 minutos cada hora. 6 clases

Perfil del Estudiante: Público en General.

Contenido del Curso

- Entendiendo el Marketing.
- Conceptos básicos:
 - Marketing
 - Roles que ejercemos: Comprador – Consumidor – Cliente
 - Necesidad. Pirámide de Maslow
 - Deseo
 - Cliente Ideal (ICP)
 - Buyer Persona (BP)
 - Precio vs Valor
- Propuesta de Valor: el arte de diferenciarte.
- ¿Qué vendes realmente? Características vs Beneficios.
- Diferenciación: producción y comercialización.
- La vaca púrpura, diferenciarte es clave.
- Enfoques de creación para tener una vaca púrpura.
- La fórmula de diferenciación.
- El camino estratégico:
 - Objetivos (Objetivos SMART)
 - Estrategia
 - Tácticas
 - Plan
 - Ejecución
- Análisis PESTEL: el telescopio para mirar hacia el futuro y detectar posibles cambios.
- 5 fuerzas estratégicas de Porter: definiendo quién tiene el poder en tu mercado.

- Matriz BCG: el semáforo financiero de tu catálogo de productos.
- Matriz DOFA: la radiografía de tu negocio para comprender el entorno y asimilar lo interno.
- El plan de Marketing: la hoja de ruta maestra de tu empresa.

ACTIVIDADES PRÁCTICAS

- "Mi punto de partida" - Análisis Inicial del negocio.
- "Marca diferencia" - Conceptualización de una vaca púrpura
- "Visualizando el futuro en tu sector comercial" - Detección de las variables PESTEL
- "La fuerza más poderosa de tu segmento" - Identificación de las 5 fuerzas de Porter
- "Detecta tu producto estrella" - Analizando tu portafolio de productos con la matriz BCG
- "Radiografía de mi mercado con metas claras" - Creación de la matriz DOFA "Mi Plan de
- Marketing inicial" - Creación del plan básico de Marketing

RESULTADOS ESPERADOS Al finalizar el curso los participantes podrán

- Realizar un diagnóstico analítico de su emprendimiento, negocio o empresa.
- Implementar el concepto de "La Vaca Púrpura" en su modelo de negocio
- . Anticipar riesgos y detectar oportunidades del macroentorno.
- Evaluar el nivel de competitividad y las barreras de su sector comercial.
- Auditar financieramente su catálogo de productos.
- Diseñar e interpretar la matriz DOFA de su negocio.
- Perfilar su mercado objetivo al identificar con claridad su cliente ideal y su buyer persona.
- Formular una propuesta de Valor magnética para su mercado objetivo.
- Estructurar, redactar y liderar la ejecución de su propio Plan de Marketing.