

Acciones de marketing para PYMES con pocos recursos

Alex Penadés. Project Manager de la red creativa

mychiringuito.com

OBJETIVOS PRÁCTICOS EN ESTA PONENCIA

MARKETING DE GUERRILLA Y POR QUÉ NOS INTERESA
CÓMO APLICARLO?

MODELO DE PLAN DE MARKETING DE GUERRILLA UTIL



**MARKETING ES TODO LO QUE CONTRIBUYE A QUE UN CLIENTE NOS ELIJA
ENTRE TODAS LAS OPCIONES QUE TIENE**

GUERRILLA MARKETING



QUÉ HACEMOS CUANDO VEMOS LA TV Y LLEGA EL BLOQUE DE PUBLICIDAD?

LA PUBLICIDAD ESTÁ DESPRESTIGIADA

LA REALIDAD SIN EMBARGO ES QUE ESTAMOS RODEADOS DE CADA VEZ DE MÁS PUBLICIDAD Y MÁS PRODUCTOS.

EL MANDO A DISTANCIA. (Y AHORA) EL RATÓN.

EL HECHO ES QUE LA PUBLICIDAD TRADICIONAL O LO QUE MUCHOS LLAMAN PUBLICIDAD MASIVA ESTÁ ACABADA.

POR OTRO LADO, LA PUBLICIDAD HA PERDIDO CREDIBILIDAD Y ESTO LO DICE EL PROPIO SECTOR, AUNQUE TODAVÍA MUCHOS NO LO QUIERAN VER.

ESTA PÉRDIDA DE ACTIVIDAD EN LA PUBLICIDAD ESTÁ HACIENDO REDESCUBRIR EL BOCA-OREJA: **LA RECOMENDACIÓN.**

LA FRACTURA DE LAS AUDIENCIAS Y LOS PRESUPUESTOS DECRECIENTES EN MARKETING DE LA MAYORÍA DE LAS PYMES

QUÉ ES EL MARKETING DE GUERRILLA

EL MARKETING DE GUERRILLA CONSISTE EN REALIZAR ACTIVIDADES COMERCIALES Y DE MARCA DE UNA MANERA NO CONVENCIONAL Y CON UN PRESUPUESTO BAJO

OBJETIVO: CAPTAR LA ATENCIÓN Y MOVER A LA ACCIÓN

“o hacemos algo diferente, o no conseguiremos absolutamente nada”



MOVILIZAR EL BOCA-OREJA PARA LAS MARCAS.

HAY PRODUCTOS QUE YA NACEN CON EL ADN DEL MARKETING BOCA-OREJA

VW ESCARABAJO

IPOD

IPAD

HOTMAIL (“GET YOUR FREE E-MAIL...”)

SIN EMBARGO, NO TODOS LOS PRODUCTOS SE VENDEN POR SI MISMOS...

¿CÓMO PUEDO CREAR MI COMUNICACIÓN DE MODO QUE CUANDO ALGUIEN LA RECIBE NO SÓLO LE GUSTE SINO QUE ADEMÁS LE HAGA REDISTRIBUIRLA?

POR QUÉ LA GENTE REENVIA UN MINISPOT?

EL GUERRILLA MARKETING TIENE ADEMÁS UNOS EFECTOS BENEFICIOSOS QUE TODA MARCA DESEARÍA DISFRUTAR:

EL PROSUMERISMO

LA FÓRMULA MÁGICA DEL MARKETING DE GUERRILLA

MARKETING = DINERO + OTROS RECURSOS (TIEMPO, TRABAJO...) + CREATIVIDAD + ORIGINALIDAD



HASTA LAS GRANDES MARCAS CON GRANDES PRESUPUESTOS TIRAN DE ESTA
FÓRMULA

CÓMO APLICAR EL MARKETING DE GUERRILLA EN NUESTRO NEGOCIO PASO A PASO

HAY QUE PARTIR DE UN PLAN DE MARKETING CLARO

Las 7 preguntas son:

1.- ¿CUÁL ES EL **OBJETIVO** DE NUESTRO MARKETING?

2.- ¿CUÁL ES NUESTRO **MERCADO**?

3.- ¿CUÁL ES NUESTRO **NICHO** DENTRO DEL MERCADO?

4.- ¿CUÁL ES NUESTRA **VENTAJA** COMPETITIVA?

5.- ¿CUÁL ES NUESTRA **IDENTIDAD**?

6.- ¿CUÁLES SON LAS **ESTRATEGIAS, MEDIOS Y ACCIONES** QUE USAREMOS PARA CONSEGUIR LOS OBJETIVOS?

7.- ¿**CUÁNTO** NOS VA A COSTAR?

LAS CLAVES A TENER EN CUENTA PARA UN BUEN MARKETING DE GUERRILLA

CLAVE 1. SER CONSCIENTES DE LA CRUDA REALIDAD DE LAS PYMES, EL MARKETING Y LOS CLIENTES

CLAVE 2. MENTALIDAD 100% MARKETING

- LA PROFESIONALIDAD MÁS ABSOLUTA.
- LA BÚSQUEDA CONSTANTE DE LA MEJORA.
- LA RAPIDEZ.

LAS CLAVES A TENER EN CUENTA PARA UN BUEN MARKETING DE GUERRILLA

CLAVE 3. DEDICAR TIEMPO Y RECURSOS

"Sólo hay una definición válida del propósito de una empresa: crear un cliente"

CLAVE 4. MIRAR SIEMPRE DESDE LA PERSPECTIVA DEL CLIENTE

CLAVE 5. DIFERENCIARSE

CLAVE 6. EL CONTROL

CLAVE 7. LA CONTINUIDAD

CONCLUSIÓN

QUÉ ES GUERRILLA MARKETING?

ES LA HERRAMIENTA PARA PERSEGUIR OBJETIVOS CONVENCIONALES CON MEDIOS NO CONVENCIONALES

ES LA VERDAD HECHA FASCINACIÓN CUANDO MUCHAS VECES, EL MARKETING ES LA NO VERDAD HECHA FASCINACIÓN

ES ADEMÁS UN CÍRCULO QUE EMPIEZA EN LA IDEA Y QUE SE RETROALIMENTA CUANDO LOS CLIENTES ENTRAN EN LA DINÁMICA DE CONSUMO-PRESCRIPCIÓN-CONSUMO.

CONCLUSIÓN

QUÉ ES GUERRILLA MARKETING?

GUERRILLA MARKETING NO SOLO ES UNA CIENCIA O UN ARTE, SI NO SOBRE TODO ES UN NEGOCIO YA QUE ADEMÁS DE PROVOCAR UNA REACCIÓN EN EL CONSUMIDOR, SE NECESITA GENERAR UN BENEFICIO CLARO DE COMPRA. SI NO NO ES GUERRILLA MARKETING.

CONCLUSIÓN

INGREDIENTES DEL GUERRILLA MARKETING

EN GUERRILLA MARKETING, LA INVERSIÓN NO DEBE SER ALTA.
SE NECESITA SOBRE TODO UNA INVERSIÓN EN 4 ELEMENTOS:

TIEMPO

ENERGÍA

IMAGINACIÓN

INFORMACIÓN