

TAREA DEL TEMA 3:

EL PLAN DE MARKETING

En esta tarea vamos a continuar con la elaboración del **plan de empresa**, que es el objetivo final del módulo de Empresa e Iniciativa Emprendedora. Vamos a revisar y completar los apartados que ya hemos trabajado en la unidad 2 y añadiremos dos nuevos: el análisis DAFO y el plan de marketing.

Recuerda que el guión que vamos a seguir para la elaboración del plan de empresa lo tienes en la plataforma en el Área de Comunicación. También puedes utilizar los recursos sobre planes de negocio que encontrarás en el foro general del módulo.

ACTIVIDAD 1:

Los apartados del PLAN de negocio que llevamos elaborados son los siguientes

1. Resumen ejecutivo
2. Descripción de la idea de negocio
3. Información sobre la persona o personas promotoras del proyecto
4. Análisis del entorno socioeconómico

En esta actividad te pedimos que repases los apartados anteriores y los completes y modifiques teniendo en cuenta lo aprendido en esta unidad, alguna indicación que se te hiciera en la corrección o la maduración de tu idea de negocio. Puedes modificar también, si así lo deseas y para personalizar el documento, los títulos de los apartados, siempre y cuando su contenido sea el mismo o similar.

Por ejemplo, en el análisis del entorno específico hay apartados que puedes completar mejor como el de los clientes o el de la competencia: ¿A qué segmento del mercado dirigirás tu producto o servicio? ¿En qué criterios te has basado para segmentarlo? ¿Quiénes son nuestros clientes potenciales o reales? ¿Qué empresas ofrecen nuestros mismos productos o servicios u otros sustitutivos? ¿Cuál será nuestra ventaja diferencial respecto a la competencia?...

También puede ser interesante incluir las fuentes o técnicas (reales o ficticias) que has utilizado para hacer el estudio de mercado.

Valoración de la actividad: Máximo 3 puntos

ACTIVIDAD 2: ANÁLISIS DAFO

Una vez analizado el entorno de tu empresa, es interesante que profundices sobre el mismo, lo vamos a hacer mediante un análisis DAFO (**D**ebilidades, **A**menazas, **F**ortalezas, **O**portunidades). Incluye el DAFO en tu plan de negocio.

Externos	Internos
Amenazas Aspectos desfavorables del entorno que perjudican a tu empresa y que debes afrontar.	Debilidades Tus puntos débiles
Oportunidades Elementos favorables del entorno que facilitan el que alcances tus objetivos	Fortalezas Los puntos fuertes de tu empresa que debes mantener y potenciar

Valoración de la actividad: Máximo 2 puntos

ACTIVIDAD 3: EL PLAN DE MARKETING

El Plan de marketing es el documento que describe los objetivos comerciales, los precios más adecuados, las estrategias de promoción más convenientes, la distribución y comunicación, los recursos que serán necesarios y el calendario en que se llevará a cabo cada acción...

Haz el tuyo teniendo en cuenta lo estudiado en la unidad, siguiendo las pautas de algún modelo que te haya gustado, con imaginación, iniciativa, ilusión, creatividad, conocimiento...

Te ofrecemos a continuación una serie de pautas, **que no son obligatorias**, para que completes el plan de marketing de tu plan de empresa.

-Política de producto: ¿Qué productos o servicios concretos vamos a ofrecer? ¿Cómo queremos que sean percibidos por nuestros clientes?

- ✓ Encuesta o cuestionario a futuros clientes.
- ✓ Definición del producto o servicio (nombre, características, calidad, aspectos innovadores, necesidad que satisface...).
- ✓ Cartera de productos
- ✓ Marca y nombre comercial...
- ✓ Logotipo.
- ✓ Envase, embalaje, agrupamientos.
- ✓ Etiqueta: características (dibujos, fotos, colores, características del producto...)
- ✓ ...

-Política de precios: ¿A cuánto venderé cada producto o servicio?

- ✓ Listado de precios.
- ✓ Fundamento de los precios. Razones por las cuales decidimos situar el precio a este nivel.
- ✓ Comparativa de precios con los de los productos/servicios de la competencia.
- ✓ Criterios de descuento que vamos a aplicar.
- ✓ Facilidades de pago
- ✓ Relacionar el precio de venta con el coste que supone para nosotros el producto o servicio. ...

-Política de distribución. ¿Cómo vamos a hacer llegar el producto al cliente? canales de distribución, si se trata de venta al por mayor o minorista, número de intermediarios, transporte. ..

-Política de comunicación. Para dar a conocer el producto o servicio tendremos que establecer una serie de medios o herramientas que deben ser adecuados al negocio y a los clientes, que determinen claramente la ventaja de vuestros productos o servicios, que sea rentable y que responda a la imagen que queréis dar de vuestra empresa. Se deben determinar aspectos como los siguientes:

- ➔ Medios de comunicación: televisión, radio, buzoneo, folletos, páginas amarillas, periódicos...
- ➔ Técnicas de promoción: Promociones, vales descuento, regalos, tarjetas de cliente anuncios, bonos...
- ➔ Relaciones públicas: acciones directas, patrocinio, mecenazgo...
- ➔ Publicidad en el lugar de venta (cartelería, merchandising...)

Teniendo en cuenta el lugar donde resides y el negocio que te has propuesto emprender también te puedes plantear preguntas como las siguientes:

- ✓ ¿Cómo doy a conocer mi empresa a los clientes que he elegido?
- ✓ ¿A través de qué medios de comunicación?
- ✓ ¿Tendrías en cuenta todas las posibilidades que te ofrecen las nuevas tecnologías?

- ✓ ¿Qué medios de comunicación funcionan mejor para mi producto o en mi localidad?
- ✓ ¿Qué nombre tiene la empresa? ¿Por qué?
- ✓ ¿Cuál será tu eslogan publicitario? ¿Por qué?

Podemos completar el plan de marketing con un calendario de actuación, un presupuesto, ofrecer servicio postventa y de gestión de reclamaciones, un servicio de atención al cliente....

Valoración de la actividad: 5 puntos

LOS CRITERIOS GENERALES DE VALORACIÓN

Son los siguientes:

- ✓ Contenido de las respuestas y adecuación a lo preguntado
- ✓ Presentación: Claridad, concreción, orden, originalidad...
- ✓ Corrección gramatical y ortográfica

FORMA Y PLAZO DE ENTREGA:

El plazo de entrega de esta tarea finaliza el 4 de marzo aunque es conveniente ir entregando las tareas de las diferentes unidades antes de que salga en la plataforma la siguiente unidad.

Ánimo, estamos seguras de que este tipo de actividades nos hacen profundizar en una serie de temas que te serán de utilidad. Trabaja con ilusión y con ánimo de aprender, comparte tus dudas e inquietudes en el foro de la unidad y cuenta con la colaboración de tu profesora.