Gmail **Josesenamedellin <josesenamedellin56@gmail.com>**

Asesoría técnica marketing digital Hub Sena Medellín

2 messages

Josesenamedellin <josesenamedellin56@gmail.com> Thu, Oct 31, 2024 at 5:48 PM
To: migueltortello071930@gmail.com
Cc: jcmontoya@sena.edu.co

Buen día Miguel,

Espero estes muy bien y genial que te haya gustado la charla introductoria en nuestro Open House en el Laboratorio de Marketing.

Atendiendo tu solicitud, relaciono mi número de contacto de WhatsApp para que coordinemos un espacio para dar inicio a nuestro primer encuentro donde revisaremos tus necesidades de marketing digital para Decordiseñoft y llevar a cabo la asesoría técnica y gestión de la misma.

Contacto: José (Joc) Jiménez, +57 310 8099458

Gracias.
saludes,

José (Joc) Jiménez *Marketing and Brand Specialist, Public Relations and Industrial Engineer.*

Josesenamedellin <josesenamedellin56@gmail.com> Thu, Nov 7, 2024 at 11:23 AM
To: migueltortello071930@gmail.com
Cc: jcmontoya@sena.edu.co

Buen días Miguel

Gracias por el tiempo y disposición para la Asesoría

En esta desarrollamos, la problemática presentada, diagnóstico de la marca y plan de acción a ejecutar para que la empresa pueda solucionar su situación actual

Te relaciono el derrotero y con esto damos por terminada la asesoría.

Estoy atento al avance del plan de acción y evolución de la marca,

Saludos.

Problemática de la marca:
1. Darse a Conocer
¿Cómo me voy a dar a conocer y qué recursos tengo disponibles (Oportunidades) para ello?
2. No ventas

Diagnóstico de la marca:

1. ¿Presupuesto? **= No claridad**

2. ¿Cómo quieres que te vean? **= No claridad**
   2.1. Verse como una empresa formal
   2.2. Apalancarse de su Marca Personal

3. ¿A quién te estás dirigiendo? **= No claridad**
   3.1. Deportistas (Fútbol, Tenis y básquet, jóvenes adultos), con alta capacidad económica

3.2. ¿Cuál es la necesidad de este tipo de perfil? = No claridad

4. ¿Con qué mensaje te estás comunicando? **= No claridad**

5. ¿Qué canales usas? **= No claridad**
   5.1. Red de mercadeo como la otra marca que se tiene (Sportlet)
   5.2. Local (Tienda física) - Showroom, que se desmontó
   5.3. Redes sociales
   5.4. Página Web

6. ¿Por qué tu producto es relevante y satisface las necesidades del público objetivo? **= No claridad**

7. ¿Tienes clara la información financiera de la empresa? **= No claridad**

8. ¿Por donde te promocionas para que te conozcan, por donde para que te consideren y por donde para que te compren? **= No claridad**

Soluciones / Plan de acción para la marca.

1. Se requiere Plan de negocios, recomiendo el modelo Canva
2. Se requiere profundizar en los diferentes perfiles objetivo (segmentos), recomiendo el modelos de clusterización.
3. Se requiere propuesta de valor, recomiendo el modelo Triángulo dorado
4. Se requiere estrategia publicitaria, recomiendo el modelo cross strategy
5. Se requiere sistema y plan de marketing, recomiendo el sistema 4P´s
6. Se requiere plan de comunicaciones, recomiendo el modelo cross strategy
7. Se requiere plan de costos

Gracias.
saludes,

José (Joc) Jiménez *Marketing and Brand Specialist, Public Relations and Industrial Engineer.*

[Quoted text hidden]