

Consigna para la Clase 1: Marketing Mix y Buyer Persona

Curso: Marketing en Redes Sociales

Objetivo de la Clase: Aplicar el concepto del marketing mix a la empresa con la que estarás trabajando y desarrollar una comprensión integral de tu buyer persona.

1. Desarrolla tu Marketing Mix:

- **Producto:** Define claramente el producto o servicio que ofrece la empresa. Considera sus características, beneficios, calidad, diseño y empaque. ¿Qué lo diferencia de la competencia?

- **Precio:** Establece la estrategia de precios. Analiza la estructura de costos, el valor percibido por los clientes y cómo el precio se posiciona en comparación con la competencia.

- **Plaza:** Describe los canales de distribución que se utilizarán para hacer llegar el producto al cliente. Incluye aspectos como la ubicación, la logística y los socios de distribución.

- **Promoción:** Diseña las estrategias de comunicación y promoción para dar a conocer el producto. Esto incluye publicidad, promociones de ventas, relaciones públicas y marketing digital.

2. Consideraciones Adicionales:

- Analiza cómo cada uno de los 4 Ps se interrelaciona con los demás y cómo contribuye al éxito general del producto.

- Reflexiona sobre cómo las decisiones en un área afectan a las otras y cómo una estrategia coherente y bien integrada puede impulsar el éxito del producto en el mercado.

PLAZO: Entrega para la próxima clase.

Nota: Podes realizar tu entrega en un documento, una presentación, o el formato con el que te sientas más cómoda/o. ¡Si te animas, vas a poder compartirla con la clase! Recordá que tenes material complementario para consultar y la grabación de la clase del 12/8 disponible en el campus.

¡Esperamos ver tus análisis y estrategias!

