



# LIENZO DE MARKETING INTERNACIONAL ©

© Consejo de Exportación de Australia Arnold Jorge 2022



## PERSONAS

¿Quiénes son tus clientes y los has segmentado?

¿Cuáles organizaciones le ayudan a alcanzar sus objetivos empresariales?

¿Qué datos tienes sobre tus clientes y comportamientos de compras?

¿Qué información tiene sobre el mercado, por ejemplo, tamaño, crecimiento, entre otros?

¿Dispones de las capacidades necesarias?



## PRECIO

¿Cuál es tu estrategia de precios?

**Calcula los costes**

Determine sus objetivos de precios

¿Se percibe como una buena relación calidad-precio y competitiva frente a otras alternativas?



## PRODUCTO

¿Cuáles soluciones les estás ofreciendo a tus clientes?

¿Qué ofrece a sus clientes que sea diferente de sus competidores?



## COMPETENCIA

¿Qué tan competitivo es el mercado?

¿Cuál es el poder de negociación de los proveedores?

¿Cuál es el poder de negociación de los clientes?

¿Cuál es el nivel de riesgo de los nuevos operadores?

¿Cuál es la influencia de los nuevos competidores?



## MARCA

¿Qué representa?

¿Pueden tus clientes obtener de tu marca lo que ellos esperan?

¿Cuál es tu mantra?

¿Está seguro de que todos los elementos de su empresa y la forma en que la proyecta son coherentes?



## LUGAR

¿Cuál será tu método de entrada en el mercado?

¿Cómo entregarás tu producto y/o servicios a los clientes?



## PROMOCIÓN

¿Vas a realizar publicidad?

¿Qué formas de promoción de ventas realizarás? (Por ejemplo, descuentos, participación en ferias, servicios gratuitos, entre otros).

¿Vas a realizar ventas personales?

¿Puedes crear una oportunidad de publicidad?

¿Qué tipo de relaciones públicas puedes emprender? (Por ejemplo, apoyo a causas benéficas)

## MISIÓN Y VISIÓN



Exponga la misión y la visión de la empresa

**Tenga en cuenta que la misión es lo que se pretende hacer de la mejor manera en la actualidad**

La visión es el mundo ideal que imaginas como resultado de tus esfuerzos



## MÉTRICAS

¿Cuáles son tus medidas de impacto y/o resultados?

**Sería útil establecer una base de referencia y determinar las mejoras**