

EMPRESAS PYMES (MICROEMPRESAS)

¿Se le escapan los clientes?

EL MICROMARKETING

Secuencia De Marketing _____

<p>Años 80 Marketing tradicional</p> <p>Masas</p> <p><i>Publicidad</i></p>	<p>Años 90 Marketing Aplicado</p> <p>Segmentos de mercado</p> <p><i>Marketing directo</i></p>	<p>Siglo XXI Marketing Relacional</p> <p>Nichos de mercado</p> <p><i>Relaciones one to one</i></p>
--	---	--

En La Actualidad Conviven Y Convivirán _____

GLOBALIZACION	PERSONALIZACION
FUSIONES	ALIANZAS
MERCADOS UNIVERSALES	MERCADOS INDIVIDUALES
INDIFERENCIACION DE PRODUCTOS	PRODUCTO + SERVICIO
SIMILITUD DE COSTES Y PRECIOS	DIFERENCIACION DE OFERTAS
CLIENTES ANONIMOS	CLIENTES AMIGOS

El Perfil Del Microempresario _____

<p>ANTES:</p> <p>EXPERTO EN AREAS ESPECIFICAS</p> <ul style="list-style-type: none">• Técnica• Ventas• Ciencias sociales• C. Empresariales	<p>AHORA:</p> <p>AMPLIOS CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES MULTIDISCIPLINARES</p> <ul style="list-style-type: none">• Gestor de Recursos Humanos• Soltura en la Comunicación Pública• Conocedor del Marketing Mix• Uso de nuevas herramientas tecnológicas• Dominio de la inteligencia emocional
---	--

Estrategias Para Microempresas (I) en el S. XXI _____



Estrategias Para Microempresas (II) en el S. XXI _____

- Planificación Del Proyecto
- Organización De Los Recursos
 - Comerciales – Humanos - Económicos
- Definición De Acciones
 - Calendario Y Presupuesto Económico
- Atención Al Cliente Y Fidelización

Herramientas A Utilizar (Marketing Mix) _____

ALTO COSTE

- PUBLICIDAD
- PRENSA ESPECIALIZADA
- PROMOCIONES
- VENTA PERSONAL
- VIDEOS

BAJO COSTE

- MARKETING DIRECTO
POSTAL
TELEFONICO
- WEB
- NEWS LETTERS
- DEMOS Y PRESENTACIONES DE PRODUCTOS
- CONFERENCIAS
- SEMINARIOS Y CURSOS
- ARTICULOS EN PRENSA
- NOTICIAS EN PRENSA
- ENTREVISTAS PERIODISTICAS
- PARTICIPACION EN RADIO

Actuaciones Profesionales

“Estar en el sitio adecuado en el momento oportuno”

- Viajes profesionales
- Contratación de Becarios
- Participación en Instituciones
- Fundaciones
- ONG
- Comisiones de Organismos Públicos
- Asociaciones Profesionales
- Actividades Académicas
- Permiten más contactos comerciales y mejora del “management”

**EL PESIMISTA SE QUEJA DE LA LLUVIA,
EL OPTIMISTA ESPERA QUE ESCAMPE...
...EL REALISTA COGE EL PARAGUAS.**