

# Hegel Eisenhower

Cómo realizar una  
Estrategia MKT+ALT-Básica

Marketing  
Alternativo  
BTL.com

El Brief es uno de los más importantes pasos dentro de una propuesta estratégica; ya que sirve para contextualizar el problema/oportunidad de la marca, producto o servicio. Normalmente el Brief es entregado por el cliente y este varía su calidad dependiendo la cantidad y fiabilidad de la información que se recibe. Si el brief no es lo suficientemente completo para comenzar a desarrollar una estrategia, se debe reforzar realizando un poco de investigación.



El Target refiere al sobre el cual estrategia; que el Target ser mucho Target de BTL, normalmente posee un nicho alcance limitado ejecutan las marketing.

básicamente se grupo objetivo ideal va direccionada la es importante señalar de un producto puede más general que el una Estrategia de esto se debe a que cada estrategia de mercado o un y sobre ellos se acciones de

# Target

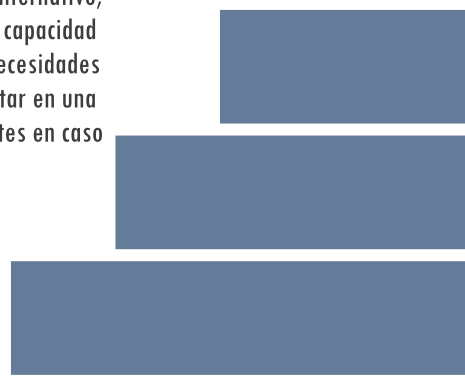
**Alcance** Para entregar una mejor comprensión de la estrategia, y al mismo tiempo poder cuantificar el costo y efectividad de la misma, es importante realizar un estimado del cubrimiento y volumen de personas a las cuales se les llegará con la propuesta planteada.

# Propuesta Estratégica

La propuesta debe contener por lo menos Objetivos, Concepto, Reason Why, Acciones de marketing, Insight. Adicionalmente, es importante que incluya un cronograma de ejecución.

# Presupuesto

Es muy importante presupuestar el costo de cada estrategia y el conjunto de sus acciones de marketing alternativo; ya que de esto depende, la viabilidad o no del proyecto y la capacidad para entregar una propuesta que se ajuste a la realidad y necesidades del cliente. Normalmente los presupuestos se deben presentar en una hoja de calculo como Excel para realizar los respectivos ajustes en caso de que sea necesario.



Marketing Alternativo BTL.com

Autor: Hegel Eisenhower  
hegel@marketingalternativobtl.com  
Publicista MBA  
Derechos Reservados - 2010