

Plantillas de Marketing

1. IDENTIFICA A TU COMPETENCIA

¿Qué otros negocios venden algo parecido a lo que vos ofrecés para el Día del Padre?

Anotalos acá y describí brevemente qué hacen.

- Competidor 1: _____

¿Qué ofrece? _____

- Competidor 2: _____

¿Qué ofrece? _____

¿Qué tienen en común?

¿Qué hacen igual todos?

¿Qué podrías hacer diferente?

Plantillas de Marketing

2. FIJACION DE PRECIOS SIMPLIFICADA

¿Qué costos tenés para ofrecer tu producto/servicio?

- Materia prima: \$ _____
- Tiempo de trabajo: \$ _____
- Envío (si corresponde): \$ _____
- Otros: \$ _____

Costos totales: \$ _____

¿Cuánto querés ganar por cada venta? \$ _____

PRECIO FINAL sugerido: \$ _____

¿Tu cliente lo pagaría? ¿Lo ve como justo?

¿Podés ofrecer algo extra sin subir el precio?

Plantillas de Marketing

3. DIFERENCIACION (TU VACA PURPURA)

¿Qué hace que tu propuesta sea única o llamativa?

¿Tiene un nombre original?

¿Tiene una presentación distinta?

¿Cuenta una historia o emoción?

¿Genera conversación o sorpresa?

Completa tu frase Vaca Púrpura:

"Mi producto es diferente porque _____ y se lo voy a contar a la gente así:
_____."