



PUBLICIDAD RECURSO ESTRATÉGICO

INTRODUCCIÓN

La publicidad es cada vez más importante en el mundo actual, se ha convertido en un recurso clave para lograr los objetivos de ventas de las empresas. Tal como Phil Knight dijo "No basta con hacer buenos productos, tienes que hacer consciente a la gente de lo que estás haciendo".

Actualmente, hay muchos medios para cumplir este propósito y la publicidad es uno de estos, siendo más que un componente de las 4 P's del marketing, hoy en día la publicidad es una parte importante de la estrategia corporativa de las empresas.



DESAFÍOS

El gran desafío de la publicidad es saber comunicarle bien a los consumidores sobre un producto, sus atributos, características o beneficios. Actualmente, están los canales tradicionales como la televisión, la Radio y los medios impresos, y los no tradicionales como la TV de Pago, Internet, las redes sociales y las opciones digitales, entre otros, los cuales cada vez tienen más vigencia e importancia dentro del plan estratégico de las empresas .

El plan de medios es una herramienta clave para lograr los mejores resultados. Hoy, podríamos decir que el valor de una empresa está ligado al posicionamiento y al reconocimiento de marca de sus productos. El verdadero desafío es generar reconocimiento e identidad de marca para los productos o servicios que se ofrecen.



SOLUCIÓN

IB Consulting Partners ofrece las siguientes soluciones:

1. Creación del plan de medios más adecuado para cada negocio.
2. Elaborar un presupuesto para el Plan de Medios y Publicidad.
3. Diseño e implementación de estrategias de redes sociales como Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, entre otras.
4. Diseño de la estrategia de comunicación más adecuada para los productos o servicios que se ofrecen.
5. Diseñar e implementar una buena página web y posicionarla dentro de los buscadores más reconocidos del ciberespacio.
6. Crear diferenciadores en los productos o servicios frente a la competencia, entre otros.



BENEFICIOS

1. Maximizar los beneficios del presupuesto financiero aprobado para la inversión en medios.
2. Incrementar el valor de la empresa construyendo una marca valiosa.
3. Establecer una comunicación permanente con los clientes de los productos o servicios.
4. Conocer en tiempo real, las reacciones de los clientes ante cambios en sus productos o servicios.
5. Construir una relación con el cliente que permita la retención de ellos en el corto, mediano y largo plazo.





Somos una Compañía Americana ubicada en la ciudad de Miami, orientada a la Consultoría y Acompañamiento Gerencial de Pequeñas y Medianas Empresas y al desarrollo y formación del equipo humano que las integran.

<https://www.ibconsultingpartners.com/>

Contacto: info@ibconsultingpartners.com

