

Estrategia de ventas

MARKETING

Philip Kotler/ Gary Armstrong

Estrategia de ventas para promover la lectura



OBJETIVO DE VENTAS

Aumentar la visibilidad y el préstamo del libro en biblioteca, así como crear conciencia sobre su contenido en el público objetivo.

ANÁLISIS DEL PÚBLICO OBJETIVO

- Demografía: Estudiantes universitarios, profesionales de marketing, emprendedores y profesores.
- Intereses: Marketing, estrategia de ventas, comportamiento del consumidor, administración de empresas.
- Hábitos de lectura: Libros académicos, lecturas rápidas, libros de consulta.
- Posibles barreras: Falta de tiempo, gusto por libros digitales, peso del libro, sin disponibilidad.

PROPUESTA DE VALOR

Este libro ofrece un análisis muy amplio y actualizado de las estrategias del marketing moderno, escrito por dos de los mejores autores respetados en el campo. Al leerlo proporciona herramientas prácticas y ejemplos reales que pueden aplicarse en diferentes contextos.

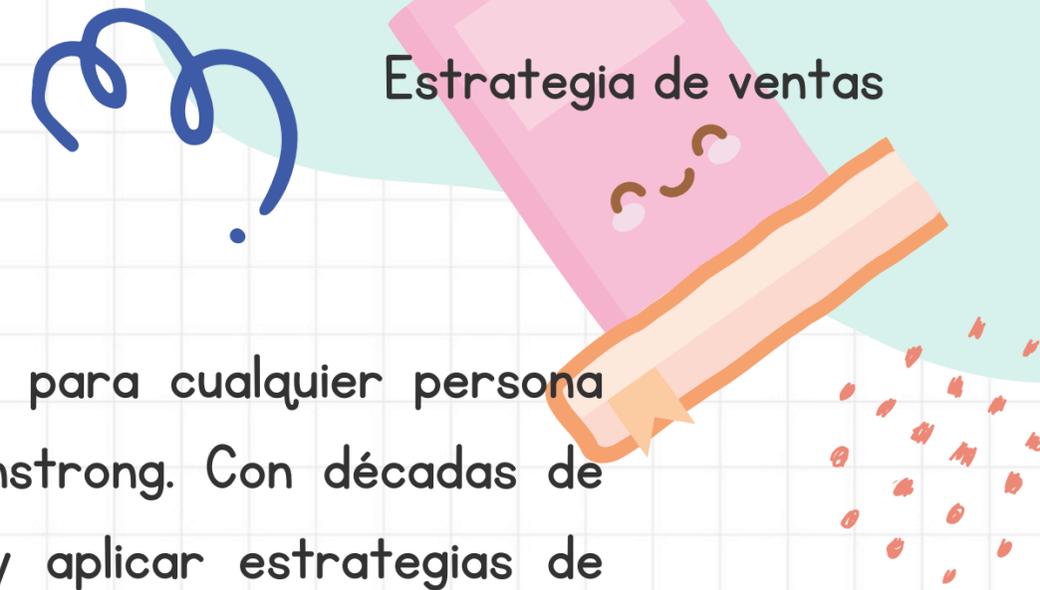
CANALES Y TÁCTICAS DE VENTA

- Eventos en persona: Conferencias, talleres universitarios, ferias del libro
- Redes sociales: Campañas promocionales con pequeñas citas del libro, video promocional de un resumen del libro.
- Colaboraciones: Acuerdos con profesores de marketing o negocios para promover el libro en su clase.
- Correo electrónico: Envío de boletines de suscripciones con resúmenes de temas del libro.

INSENTIVOS DE VENTAS

- Debates sobre el libro: discusiones moderadas en grupos pequeños o paneles con expertos de marketing.
- Concurso de cuestionarios: Se harán preguntas basadas en capítulos del libro con la oportunidad de ganar seminarios web gratis.
- Recompensas por leer: Artículos sobre marketing, participación en sorteos de libros, libros gratis, descuentos en cafetería.

ARGUMENTO DE VENTA



Buenos días/tardes,

Mi nombre es Thania Guillen y hoy tengo el placer de presentarles un recurso esencial para cualquier persona interesada en el mundo del marketing: el libro "Marketing" de Philip Kotler y Gary Armstrong. Con décadas de experiencia y conocimiento acumulado, este libro es la guía definitiva para entender y aplicar estrategias de marketing efectivas en el entorno actual, que está en constante cambio. No solo ofrece teorías y conceptos, sino también aplicaciones prácticas y estudios de caso que harán que tu aprendizaje sea más relevante y efectivo.

¡No pierdas esta oportunidad de transformar tu comprensión del marketing y llevar tus habilidades al siguiente nivel!

Objeciones:

- "No tengo tiempo para leer un libro tan extenso" R: El libro está diseñado para ser accesible y fácil de seguir, con resúmenes y puntos clave al final de cada capítulo. Puedes leerlo a tu propio ritmo y enfocarte en los capítulos más relevantes para tus necesidades actuales.
- "Ya tengo conocimientos en marketing y no necesito otro libro." R: Aunque ya tengas una base sólida, 'Marketing' de Kotler y Armstrong ofrece las últimas tendencias y estrategias actualizadas que pueden complementar y enriquecer tu conocimiento existente



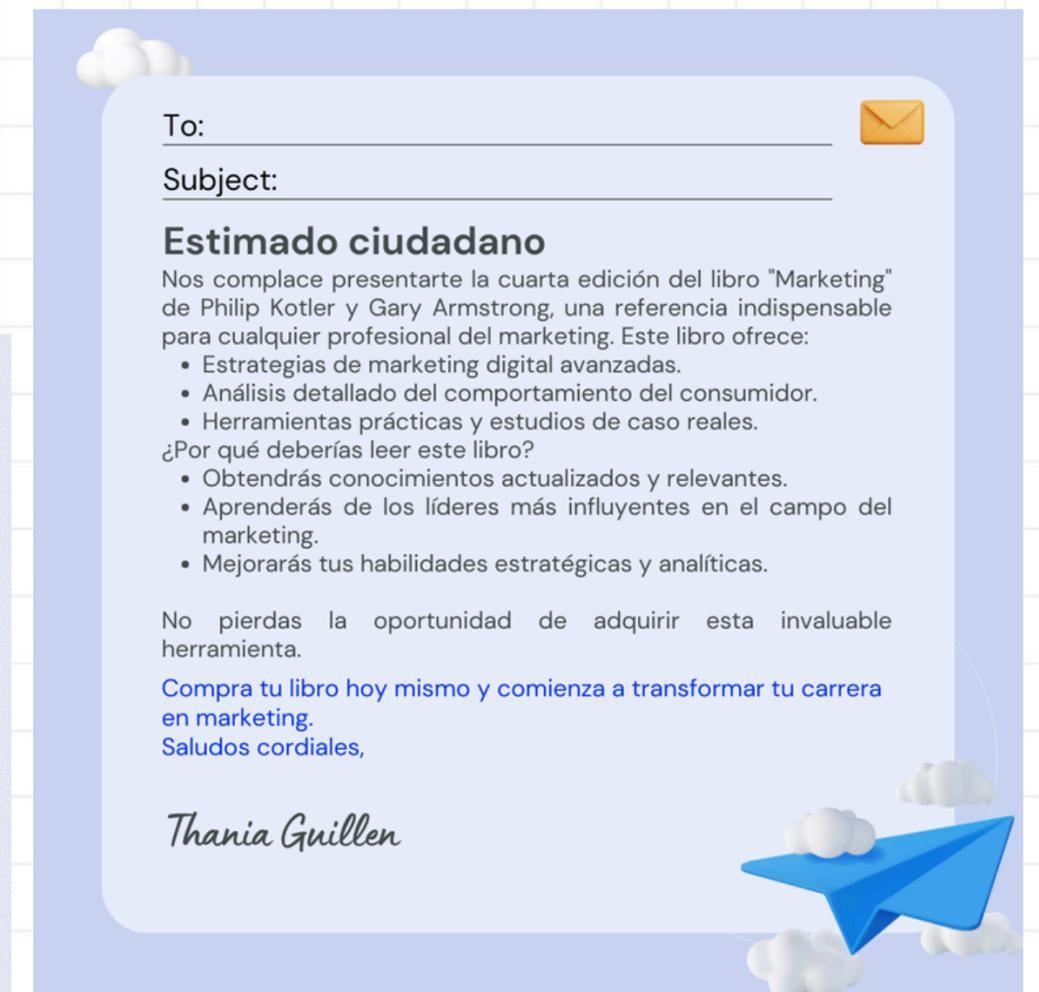
MATERIALES PROMOCIONALES



Tripticos con información relevante y ejemplos del contenido



Posts de Instagram, Facebook, LinkedIn, con información corta del contenido del libro, información que puede ser un gancho para buscar y leer el libro



Correos electrónicos con información como beneficios de leer el libro

MÉTRICAS DE EVALUACIÓN



Número de salidas en biblioteca

Medir el número de salidas del libro en la biblioteca



Participación en eventos

Evaluar la asistencia y participación en eventos promocionales

Redes sociales

Medir el alcance e interacciones con las publicaciones de redes sociales, de acuerdo con las herramientas digitales



Encuestas

Recoger opiniones, sugerencias o comentarios de los lectores mediante encuestas ya sea física u online



