

# PUNTOS CLAVE QUE DEBES TOMAR EN CUENTA PARA EL DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

Por María José Salhuana,  
Coordinadora de Marketing e Imagen Corporativa

¿Sabemos qué es una estrategia de promoción? Antes de identificar las principales consideraciones a tomar en cuenta al momento de desarrollar este tipo de acciones, es fundamental **saber realmente en qué consiste este tipo de esfuerzos.**

El marketing mix o también conocido como las 4Ps del marketing está compuesto por acciones relacionadas al productos, precio, plaza y promoción. Las acciones conjuntas que tienen un objetivo en común es lo que conocemos como una estrategia. Entonces, ¿qué es una estrategia de promoción? **Son un conjunto de diferentes acciones alineadas a la captación de potenciales clientes** con la meta en común de generar mayores ventas a lo largo del tiempo.

Ahora que tenemos claros los conceptos básicos podemos hablar de los puntos clave que, bajo mi propia experiencia y buenos resultados, deben ser tomados en cuenta para el **desarrollo de una estrategia de promoción que cumpla con los objetivos esperados.**

Antes que nada, debemos **identificar la razón principal que nos lleva a realizar esta suma de esfuerzos.** Ya sea por el lanzamiento de un producto nuevo, por el inicio de una temporada o una nueva campaña, **tener claro el ¿por qué? nos facilitará la toma de decisiones** a medida que avancemos con el proyecto.

Con el ¿por qué? bien definido se generan algunas otras preguntas que debemos resolver lo antes posible:

## ¿Cuáles son los objetivos de nuestra estrategia?

Definir bien nuestros objetivos es sumamente importante, porque posteriormente nos ayudará a medir los resultados de nuestra estrategia.

## ¿Cuánto tiempo vamos a invertir desde que planteamos la idea hasta que se implemente la estrategia?

En este punto debemos considerar el tiempo invertido antes, durante y después de la implementación de la estrategia.

## ¿A quiénes nos estamos dirigiendo?

La elección del público al que nos dirigimos es fundamental ya que, el total de acciones están pensadas específicamente en él.

## ¿Qué materiales de promoción vamos a utilizar?

Este tipo de estrategias se caracteriza por el uso de materiales de promoción que completan la experiencia del usuario. En esta sección debemos elegir el merchandising idóneo para causar la recordación de marca que buscamos y más adelante cuando el cliente potencial tenga que tomar una decisión, considere a nuestra marca como primera opción.

Una vez tengamos todos estos puntos claros podemos comenzar a calendarizar las acciones para tener una mejor organización y, sobre todo, para evitar errores.

Tras la implementación de nuestra estrategia de promoción queda medir los resultados, identificar los puntos en los que tuvimos los resultados esperados, en los que sobre pasamos nuestras expectativas y los hallazgos relevantes que debemos tomar en cuenta en próximas oportunidades con el objetivo claro de continuar mejorando.



**María José Salhuana**  
Coordinadora de Marketing e Imagen Corporativa  
[/maría-josé-salhuana/](#)

