mentor self

COMUNICACIÓN 360ª

Diputació Barcelona

EXTRAORDINARIA®

Tu comunicación 360º

01 ¿Cuál es tu objetivo?

PRINCIPALES OBJETIVOS DE COMUNICACIÓN

Visibilidad - Engagement - Posicionamiento - Venta

Selecciona un objetivo principal y otros secundarios

Defíne en formato medible, alcanzable y temporal cada uno.
(Ej. obtener 1000 visitas en la web en los próximos 2 meses).

Concrétalo en KPIs
(Ej. impresiones, ventas, likes, reviews)

¿Qué necesitas modificar en tu estrategia?

¿Cuál es el mensaje que quieres mandar al mundo?

02 ¿Qué quieres comunicar?

¿Cuáles son los valores principales y qué emociones despierta tu marca?

¿Por qué?

haces lo que haces

¿Cómo?

¿Qué beneficio principal quieres transmitir?

03 ¿A quién lo comunicarás?

¿Qué deberías escuchar/saber de tu clienta?

Describe cómo es un día en la vida de tu clienta ideal.

¿Qué canales consume tu clienta y a través de cuáles prefiere comprar?

¿Cuál es su principal problema y qué le impide avanzar?

¿Cómo se va a sentir una vez que te haya comprado?

04 ¿Cómo y dónde lo harás?

¿En qué canales digitales (web/redes sociales/newsletter) está tu clienta y en cuáles de estos te sientes más cómoda?

¿Qué formato (audio, foto, vídeo, texto) de contenido por canales necesitas para expresar el valor de tu marca y conectar con tu audiencia?

FORMATO	CANAL

¿Qué canales offline pueden complementar lo online?

¿Cómo vas a organizar tu calendario mensual?

(Planificación y ejecución)

05 Evalúa tu estrategia

Evalúa tus KPI's definidos en los objetivos para saber si los has cumplido, una vez finalizada la campaña.

¿Cuántos clics has tenido en las CTA de tus publicaciones?

¿Qué número de ventas has tenido?

¿Qué beneficio has obtenido?

¿Qué has aprendido sobre tu comunicación ?