

El Mapa de Marketing

Plantilla de trabajo · 8 pasos

Una metodología de 8 pasos para ordenar tu marketing B2B: diagnóstico primero, táctica después.

Usa esta plantilla para construir tu mapa de marketing propio, paso a paso.

1 Negocio y Objetivo

¿Qué quieres lograr con tu marketing en los próximos 12 meses?

1. ¿Cuál es tu meta de ventas anual?

2. ¿En qué porcentaje quieres crecer?

3. ¿Qué necesitas que el marketing haga por ti este año?

4. ¿Cómo sabrás que tu marketing está funcionando?

2

Cliente Ideal

¿Quién es exactamente la persona que toma la decisión de comprarte?

1. ¿En qué industria está tu cliente ideal?

2. ¿Cuál es su cargo o función dentro de la empresa?

3. ¿Cuántos empleados tiene la empresa de tu cliente ideal?

4. ¿Qué KPIs le preocupan? ¿De qué resultados es responsable?

3 Problema que Resuelves

¿Qué le quita el sueño a tu cliente antes de conocerte?

1. ¿Qué le frustra más en su operación o trabajo diario?

2. ¿Qué consecuencias tiene ese problema si no lo resuelve?

3. ¿Qué ha intentado antes para resolverlo?

4. ¿Por qué esas soluciones anteriores no funcionaron del todo?

4 Propuesta de Valor

¿Por qué tú y no alguien más?

1. ¿Qué resultado concreto y medible ofreces?

2. ¿En cuánto tiempo lo logra el cliente contigo?

3. ¿Qué te diferencia de la competencia directa?

4. ¿Qué evidencia (casos, datos, testimonios) tienes de ese resultado?

5 Mensaje Claro

¿Cómo explicas lo que haces en 30 segundos y genera interés real?

1. ¿Cuál es tu frase de posicionamiento? (Para [cliente], que tiene [problema], ofrezco [solución].)

2. ¿Cómo lo describes en lenguaje de tu cliente, sin términos técnicos?

3. ¿Qué frase resume tu diferenciación de forma memorable?

4. ¿Qué no eres / qué no haces? (claridad por exclusión)

6 Canales Prioritarios

¿Dónde busca información tu cliente antes de tomar una decisión?

1. ¿Qué canales usa para investigar proveedores y opciones?

2. ¿Dónde está tu cliente cuando no está buscando activamente?

3. ¿En cuáles de esos canales tienes presencia hoy?

4. ¿Cuáles 2 o 3 canales priorizarás este año? ¿Por qué esos?

7 Activos de Marketing

¿Qué materiales necesitas para que tu cliente confíe antes de hablar contigo?

1. ¿Qué materiales tienes hoy? (web, brochure, presentación, casos de éxito...)

2. ¿Qué genera confianza en tu industria? (certificaciones, demos, testimonios...)

3. ¿Qué material haría que el prospecto llegue más preparado a la primera reunión?

4. ¿Qué crearás primero? ¿Cuándo y quién lo hará?

8 Seguimiento Comercial

¿Qué pasa exactamente desde que alguien muestra interés hasta que firma?

1. ¿Cómo registras y das seguimiento a tus prospectos hoy?

2. ¿Cuántos contactos necesitas en promedio para cerrar una venta?

3. ¿Cuánto dura tu ciclo de venta típico?

4. ¿Qué paso de tu proceso actual perderías menos prospectos si lo mejoras?

¿Quieres construir tu Mapa con guía personalizada?

Agenda una sesión de diagnóstico sin costo.
30 minutos. Sin rodeos.

appunto-mx.odoo.com/appointment/8

mktcoach · Cinthya Flores

© 2026 MKTCoach. Todos los derechos reservados.