

ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Plan de Marketing Estratégico 2026

Estructura de crecimiento, rentabilidad y posicionamiento
de mercado para emprendedores de alto impacto.

FASE 1: **Diagnóstico Situacional**

Auditoría de activos y análisis de entorno empresarial.

Análisis Interno y del Entorno

Activos Estratégicos

Identificación de recursos propios: Capital humano, tecnología disponible, posicionamiento de marca actual y base de datos de clientes existentes.

Entorno de Mercado

Análisis de competidores directos, tendencias tecnológicas del 2026 y cambios en el comportamiento de compra del consumidor post-IA.

Activo Crítico: Data Propia

En 2026, depender de algoritmos externos es un riesgo financiero. El activo más valioso de su empresa es su **CRM (Gestión de Relación con el Cliente)**.

- Recolección de First-Party Data.
- Segmentación por comportamiento.
- Automatización de la retención.
- Reducción del costo de adquisición.



FASE 2:

Arquitectura de Objetivos

Ingresos, rentabilidad y métricas de desempeño.

Meta de Rentabilidad Neta

25%

Margen de Utilidad Objetivo

Fijación de Metas Financieras

El marketing no solo busca visibilidad; busca rentabilidad. El objetivo para 2026 debe centrarse en optimizar el margen neto sobre el volumen de ventas total.

Métricas de Rendimiento (KPIs)

Métrica	Definición	Meta Sugerida
CAC	Costo de Adquisición de Cliente	< 15% del valor de venta
LTV	Valor de Vida del Cliente	3x superior al CAC
ROI	Retorno de Inversión	Mínimo 400%
Churn Rate	Tasa de abandono de clientes	Menor al 5% anual

$$\text{ROI} = \frac{(\text{Ingresos} - \text{Costos})}{\text{Costos}} \times 100$$

FASE 3:

Estructura de Costos

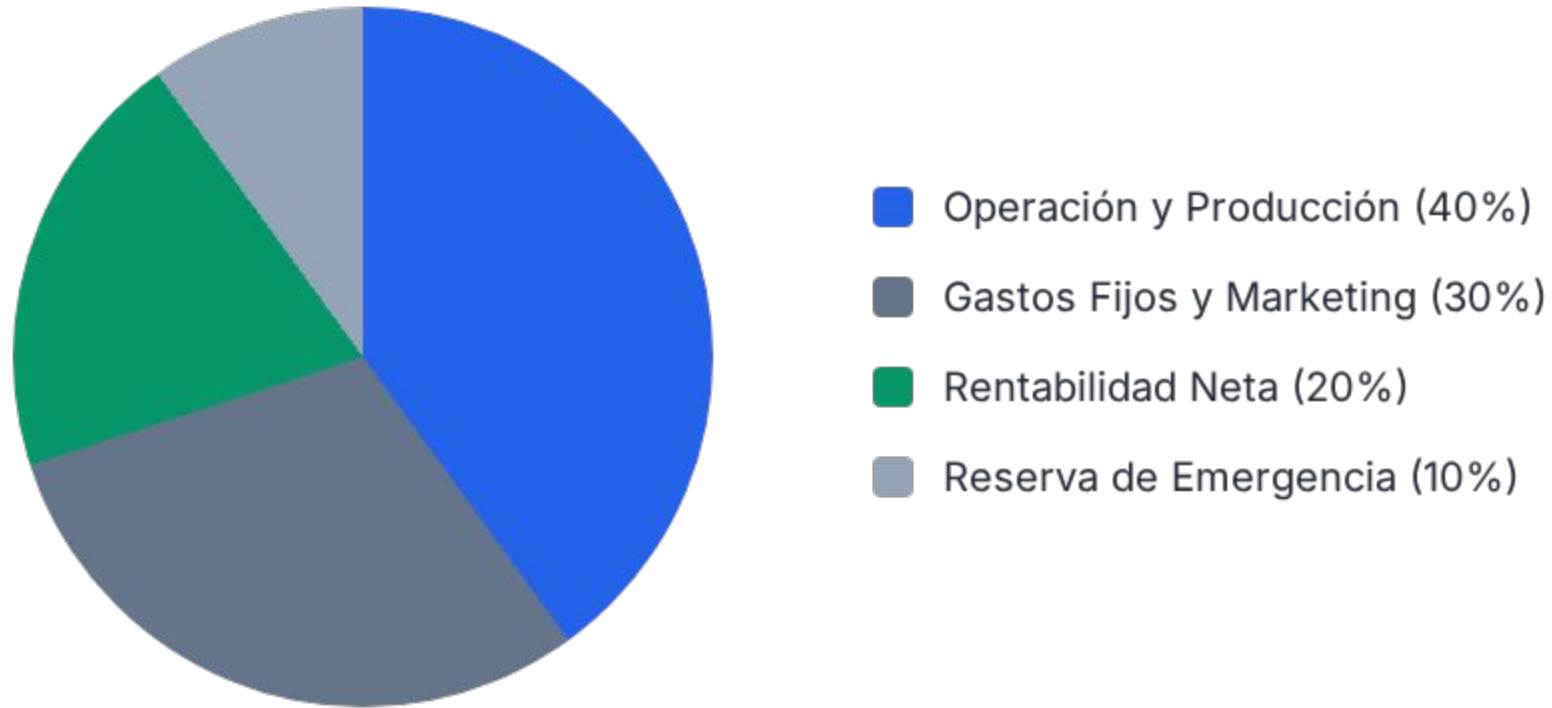
Optimización del margen y eliminación de fugas de capital.

Análisis de Costos Ocultos

Muchos emprendedores trabajan arduamente sin ver liquidez debido a los costos invisibles: logística mal calculada, devoluciones, suscripciones tecnológicas no utilizadas y, sobre todo, la falta de asignación de un sueldo propio. **"Si no se mide, no se puede gestionar".**

600 × 400

Composición del Precio de Venta



Distribución ideal para garantizar un negocio escalable y saludable.

Pilares de Ejecución 2026



Estrategia Clara

600 × 400

Infraestructura de Datos



Escalamiento Financiero

Sesión de Dudas y Próximos Pasos

El plan es solo el inicio; la ejecución es lo que define el resultado.

Tarea: Identifique sus 3 costos ocultos más grandes esta semana.

Plan Estratégico Marketing 2026 | Auditoría Inicial

Image Sources



<https://images.klipfolio.com/website/public/22b133bc-124d-44f4-85f8-9170b08d3ce9/dashboard-examples-hero.png>

Source: www.klipfolio.com



<https://digitalleadership.com/wp-content/uploads/2022/11/Strategic-Planning-Process.webp>

Source: digitalleadership.com



https://static.vecteezy.com/system/resources/previews/048/042/273/non_2x/arrow-up-with-bar-graph-and-candlesticks-chart-on-blue-background-financial-growth-and-stock-market-investment-vector.jpg

Source: www.vecteezy.com