

SELAH



El Salvador



AGENDA

01

PRESENTACIÓN DEL EQUIPO

- Gabriela Grande
 - Francisco Marroquín
 - Katherine Quijano
 - Carlos Rodríguez
 - Daniela Vaquerano
-

02

ENTREVISTA

Objetivo: Realizar un diagnóstico de la situación actual de Selah, conocer el modelo de negocio, segmento al que se dirige, propuesta de valor; con el propósito de desarrollar un Plan de mercadeo que apoye y refuerce el área, además de potenciar sus ventas.

GENERALIDADES

- ¿Cómo surgió la idea del negocio?
- ¿Cuánto tiempo tiene Selah en el mercado?
- ¿Actualmente posee misión, visión, valores y objetivos?
- ¿Cuál es el número de capital humano con el que cuenta su organización?
- ¿Podría describirnos su estructura organizacional?
- ¿Podría definirnos el perfil de sus clientes?
- ¿Se han identificado las temporadas con mayor y menor demanda?
- ¿Conocemos el gasto promedio del cliente por venta?



- ¿Cuál considera que es su competencia directa?
- ¿Podría mencionar algunos de sus competidores directos?
- ¿Podría comentarnos por qué el nombre Selah?
¿Tiene algún significado?
- ¿Qué herramientas ha implementado para seguir operando frente a la situación que se vive actualmente?





PRODUCTO

¿Qué servicios/productos ofrece?

PRODUCTO

- ¿Cuál es el servicio que tiene más demanda? ¿Cuál es su producto/servicio estrella?
- Si le pidiéramos que describiera Selah con una palabra ¿Cuál sería?
- ¿Cuáles considera que son los atributos de sus productos y servicios?
- ¿Cuál considera que es la personalidad de Selah? (Como si se tratase de una persona)
- ¿Cuál es su target? (mercado meta, publico objetivo, a quién va dirigida la marca)





- ¿Cómo definiría usted a su buyer persona? Si Selah fuera una persona, cómo la describirías.
- ¿Cuál es su propuesta de valor? ¿Cuál considera que es su factor o factores claves de éxito?



PRECIO

- ¿Cuáles son las formas de pago que posee?
- ¿Cómo considera sus precios actuales, respecto a la competencia?

PLAZA

- ¿Cuáles son los canales de venta?

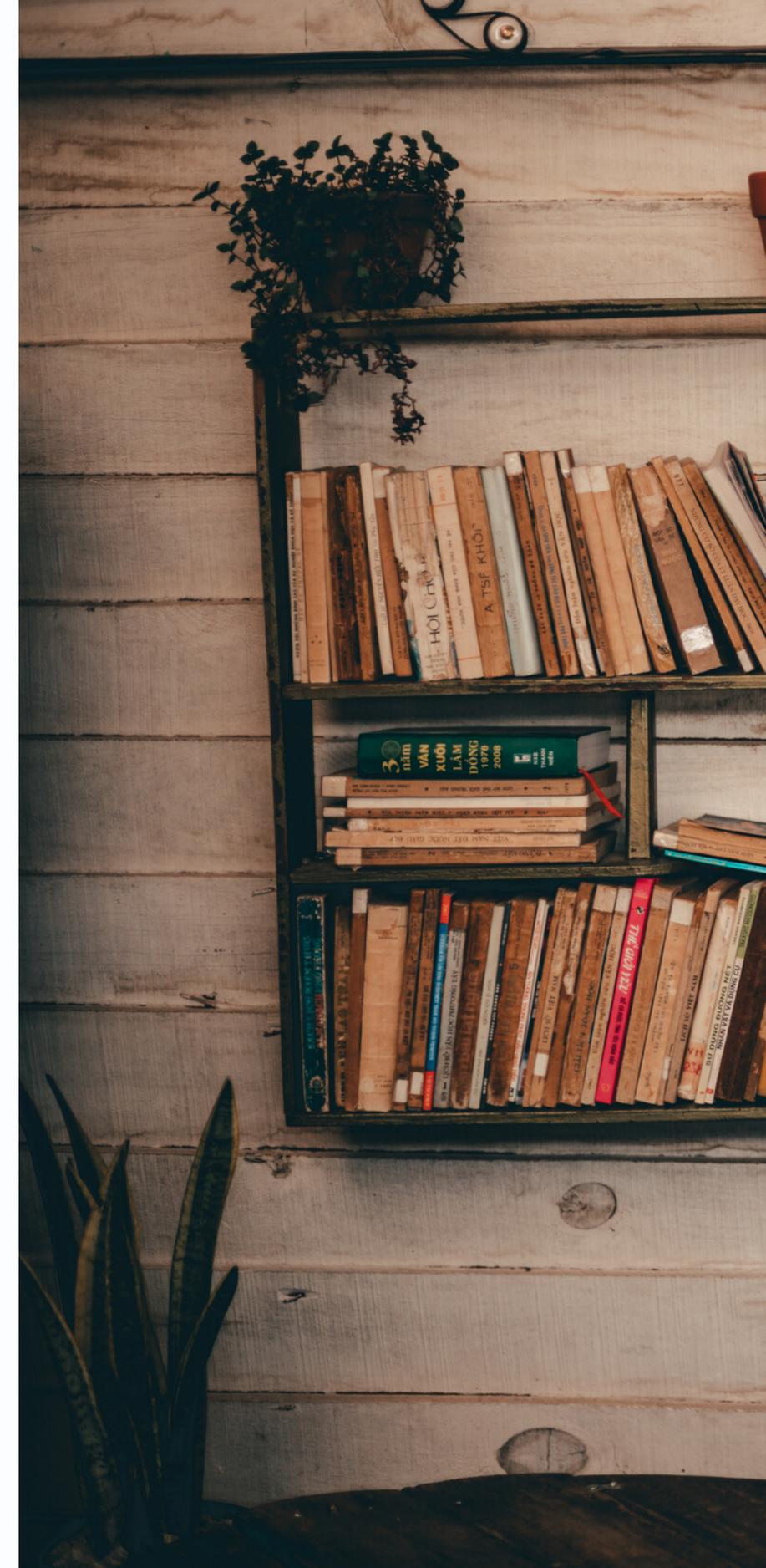




PROMOCIÓN

- Además del logo, ¿Cuenta con otro auxiliar de marca?

- ¿Cuentan con un community manager?
- ¿Cuenta con programas de lealtad? ¿En qué consisten?
- ¿Tiene alianzas estratégicas?
- ¿Realiza promociones de venta?
- Actualmente ¿Cuenta con alguna promoción permanente?
- ¿Cuáles son los medios tradicionales en los que se promociona?



- ¿Posee una base de datos? (en caso de contar con una) ¿de qué forma la manejan?
- ¿Se lleva alguna actividad a cabo con el fin de conseguir nuevos clientes?
- ¿Toda la publicidad usada en redes sociales es de manera orgánica o cuenta con un paquete de Facebook o Instagram Ads?





GRACIAS
