

DOCUMENTO DE PROFUNDIZACIÓN

Marketing y Ecosistema Digital

Cómo aplicar marketing a una empresa que recién empieza

Cómo aplicar marketing a una empresa que recién empieza

Introducción

“Café Aroma de Campo”, es un nombre no real, no se puede mencionar su nombre verdadero por temas legales, es una pequeña cafetería nueva ubicada en una zona norte de Quito. Su objetivo es ofrecer café artesanal ecuatoriano y un ambiente cómodo para estudiantes y trabajadores.

Lo primero que se debe hacer una cafetería es Investigar el mercado en el cual se desenvolverá, tomando información observando cuántas cafeterías existen cerca, investigar qué precios manejan, preguntar a posibles clientes qué tipo de café prefieren y qué necesitan en una cafetería, luego hay que analizar horarios de mayor movimiento.

Descubre que muchas personas buscan: café de buena calidad, internet WiFi, espacios tranquilos para trabajar, promociones económicas, además necesitan un lugar cómodo, productos accesibles, atención rápida, buen ambiente.

Entonces, con esta información, se fija que tipo de cliente será el adecuado para la cafetería y que rasgos son los apropiados para invitarlos. Se decide el tipo de persona (Segmento): jóvenes universitarios, profesionales de 20 a 40 años, personas que trabajan desde computadora.

Bien, ahora es momento de elaborar las 4p del marketing:

- **Producto a ofrecer:** Café artesanal ecuatoriano, postres caseros, snacks saludables, servicio de WiFi gratuito, también crea un valor agregado: ambiente moderno y música relajante.
- **Precio:** Café pequeño: \$1,50, Café grande: \$2,50

Además: Promoción 2x1 en la inauguración, descuentos para estudiantes.

- **Plaza:** Atención directa en el local, por aplicaciones de entrega, pedidos por WhatsApp.

La ubicación es estratégica: Cerca de universidades y oficinas.

- **Promoción:** publicidad en redes sociales, sorteos en Instagram y Facebook, Videos cortos mostrando la preparación del café.
- **Marketing digital**

Página en Facebook, cuenta en Instagram y TikTok, catálogo digital. Publicar fotos atractivas, subir videos de clientes satisfechos, responder mensajes rápidamente, utilizar hashtags locales.

- **Servicio al cliente**

La cafetería capacita a sus empleados para: Atender con amabilidad, resolver problemas rápidamente, recordar clientes frecuentes.

Objetivo: Crear fidelidad y recomendaciones.