

AUTO-EVALUACIÓN

1. MARKETING.

<p>Componentes del Marketing</p> <p>Te sugerimos comprobar la existencia, y valuar del 0-10 la potencia/frecuencia de uso de los elementos de tu marketing.</p> <p>Esta evaluación es subjetiva. Si no te das una evaluación alta, te sugerimos definir a cual nivel quieres llegar y una ficha meta para cada uno de los componentes.</p>	Si/No	Pot. Frec. 1-10	Objet.	fecha meta
<p>Manejo del Marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> - Existe un plan escrito y detallado - Se utiliza con frecuencia - Actualización del Plan cada tres meses 				
<p>Manejo Activo</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se pone al día cada mes - Se invierte bastante tiempo semanalmente 				
<p>De todas las variables* que llevan a una compra</p> <ul style="list-style-type: none"> - Usar evaluación mediana de la lista especifica a continuación. <p>Hacer la evaluación por separado e importar aquí la nota final</p>				
<p>Por un Cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> - Potencial <ul style="list-style-type: none"> - Definición de cliente potencial - Presente <ul style="list-style-type: none"> - Definición de cliente presente - Pasado <ul style="list-style-type: none"> - Lista (Base de datos) de clientes pasados 				
<p>TOTAL (Max 90)</p>				

VARIABLES

Si/No Pot. Frec. 1-10 Objet. fecha meta

ELEMENTOS BASICOS				
<p>Información sobre Clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reflexión / Colección de datos sobre quienes son, lo que tienen en común, lo que les atrae a tu actividad 				
<p>Información sobre expectativas de Clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> - Investigación formal de lo que esperan los clientes de tu actividad - Investigación directa de la satisfacción de tus clientes - Investigación directa de cómo podrías ayudarles mas 				
<p>Imagen de mi producto / servicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Investigación directa de cómo ven mi servicio en todos sus aspectos: - Investigación directa de cómo me ven a mi y a mis portavoces / empleados: 				
<p>Identidad grafica</p> <ul style="list-style-type: none"> - Calidad grafica / diseño - Coherencia entre varios elementos 				
<p>Material de Comunicación</p> <ul style="list-style-type: none"> - Calidad física del material <ul style="list-style-type: none"> - Apariencia moderna - Claridad / Facilidad de uso <ul style="list-style-type: none"> - Feedback positivo - Coherencia entre varios elementos 				
Sub-Total (Max. 130)				

	Si/No	Pot. Frec. 1-10	Objet.	fecha meta
ELEMENTOS ACTIVOS				
<p>Acciones pro-activas de información sobre beneficios de mi actividad</p> <ul style="list-style-type: none"> - Artículos de prensa - Charlas - Distribución / envío de documentos de información 				
<p>Acciones de identificación competitiva.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definición de posicionamiento distintivo. - Promoción de los beneficios de este posicionamiento distintivo. - Justificación de la percepción competitiva 				
<p>Acciones de reclutamiento de Clientela</p> <ul style="list-style-type: none"> - Correos / mailing a grupo meta - Reuniones de grupos con afinidad - Acciones de muestra del producto 				
<p>Acciones de reforzamiento hacia mi clientela</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contacto personalizado semestral <ul style="list-style-type: none"> - Servicios exclusivos - Servicios gratuitos - Llamada personal al cliente principal - Trueque (<i>Barter</i>) para contactos adicionales / promoción de mis servicios a otras entidades 				
Sub-total (max 110)				

	Si/No	Pot. Frec. 1-10	Objet.	fecha meta
ELEMENTOS ADMINISTRATIVOS				
Gestión administrativa <ul style="list-style-type: none"> - Contacto telefónico - Mensaje de bienvenida <ul style="list-style-type: none"> - Facturación - Calidad de los documentos 				
Imagen de producto <ul style="list-style-type: none"> - Feedback sobre calidad del producto - Feedback sobre presentación del producto - Satisfacción en relación Precio / producto 				
Imagen de servicio <ul style="list-style-type: none"> - Feedback sobre calidad del contacto con la compañía - Feedback sobre calidad del servicio de ventas <ul style="list-style-type: none"> - Feedback sobre calidad del servicio 				
Sub-total (Max 100)				
Total de la lista de elemento especificos				
(Max 340)				
Nota mediana				
A exportar hacia la hoja inicial de sumario				