

PLAN DE MARKETING



NARYIS ABDESELAM MOHAMED
KAUZAR BUNUAR MOHAMED
RAHMA CHAIRI MUSTAFA
JADILLA L'HICHOU AOMAR
KARIN ROMADOVA

Índice

Resumen ejecutivo	3
Análisis de situación	4
Macroentorno.....	4
Microentorno.....	6
Análisis de situación interno.....	8
Análisis DAFO.....	9
Investigación de Mercado.....	10
Cuestionario.....	10
Resultados.....	14
Conclusiones.....	22
Objetivos, estrategias y Marketing Mix.....	23
Objetivos.....	23
Estrategias.....	24
Bibliografía.....	26

Resumen ejecutivo

Cuando nos adjudicaron la empresa para realizar el proyecto al principio de octubre no pensamos que se nos iba a hacer tan corto el semestre y resulta muy difícil resumir en pocas líneas todo el esfuerzo y empeño que hemos puesto las cinco integrantes de Bussines&Success para hacerlo lo mejor posible.

De todas las empresas disponibles nos fue adjudicada Agencia MK, y aunque no la conocíamos, nos sorprendió gratamente porque Agencia MK es diferente al resto de empresas por su actividad económica y su carácter innovador. Dicha agencia se fundó a comienzos de 2019, está situada en la Calle Real, 6 y se dedica al marketing y la publicidad.

Como primera toma de contacto con la empresa se procedió al análisis de situación de la empresa y su entorno con el fin de aprovechar sus oportunidades haciendo uso de las fortalezas, minimizando las amenazas y eliminando sus debilidades.

Tras el análisis, se realizó un cuestionario a una muestra representativa de empresas en Ceuta con el fin de obtener información y punto de vista de los empresarios ceutíes respecto a los servicios que ofrece Agencia MK y la digitalización e innovaciones tecnológicas. Con los resultados obtenidos se percibió la falta de conocimiento y notoriedad de la agencia y de sus servicios.

En base a estos resultados fueron determinados una serie de objetivos con unas estrategias a seguir con el propósito de beneficiar y obtener resultados positivos para la agencia. Estas estrategias fueron propuestas aplicando los instrumentos del Marketing Mix que se explican más adelante.

Este Plan de Empresa ha supuesto para todas nosotras una experiencia fructífera ya que con su realización se ha puesto en práctica todos los conocimientos adquiridos en esta asignatura además de la experiencia adquirida de la que podemos decir que hemos conocido la cara complicada, pero divertida y entretenida de esta profesión.

Para concluir esta introducción solo nos queda decir que pesar de todas las dificultades ha sido un placer trabajar en equipo para hacer este proyecto que esperamos que os guste.

Análisis de situación

No hay buen comienzo si no se realiza analizando la situación actual de la empresa, y para ello se comenzó con un análisis de situación externo e interno y la confección de un análisis DAFO.

Análisis de situación externo

Macroentorno:

- Aspecto geográfico:

Ceuta es una ciudad con una superficie de 20Km², región pequeña si es comparada con el resto de las Comunidades Autónomas española, situada en el sur de España y en el norte del continente africano. Ceuta hace frontera con el país vecino Marruecos lo cual hace que tenga una ubicación estratégica ya que separa Europa de Marruecos. En su momento fue algo muy positivo ya que incentivaba que muchos habitantes marroquíes consumieran e invirtieran en nuestra ciudad.

- Aspecto demográfico:

Ceuta consta con una población de aproximadamente 84.100 habitantes según nos indican los últimos estudios estadísticos de INE del año 2020, es decir, es la 19ª Comunidad de España en cuanto a población se refiere. Presenta una densidad de población de 4.175 habitantes por Km², cifra muy superior a la densidad de población de España y Comunidades Autónomas. Según las estadísticas del último año 2020 del Instituto Nacional de Estadística hay un mayor índice de natalidad y muy baja tasa de mortalidad. En Ceuta predomina la población masculina a la femenina. Y la mayor concentración de la población se encuentra en la franja de edades entre 40 y 55 años.

Figura.1.1 Pirámide de población de Ceuta



Fuente INE, 2020

- Aspecto económico¹:

Fuerte presencia de las actividades comerciales, como no podía ser de otra forma en una ciudad localizada en un punto estratégico, y que además es un enclave fronterizo. Sector público como vertebrador de la vida económica. La presencia del Estado ha sido una constante esencial que explica buena parte de los avatares económicos de la ciudad. Mientras que la economía nacional está sectorialmente diversificada, en Ceuta el sector servicios supone más del 90% del valor añadido en la actualidad y era del 80% hace 50 años. En este contexto, las demás actividades son casi marginales.

El PIB es de 1.766M€ euros, lo que la sitúa como la penúltima economía de España por volumen de PIB según datos obtenidos de los estudios publicados en la plataforma digital ``Datosmacro.com``. En cuanto al PIB per cápita, que es un buen indicador de la calidad de vida, en Ceuta en 2019, fue de 20.903€ euros, frente a los 23.690€ euros, frente a los 23.690€ euros de PIB per cápita en España.

La tasa de desempleo de Ceuta se encuentra un 27.1% la de parados es de 14.5% de la población en el tercer trimestre de 2021 según datos ofrecidos por el INE.

- Aspecto sociocultural:

Desde el norte de África, esta ciudad tiene la peculiaridad de reunir cuatro culturas y conjugar con equilibrio de las tradiciones, cristiana, musulmana, hebrea e hindú. El resultado es el lugar acogedor y dinámico, con una ubicación natural privilegiada entre dos mares y una fusión culinaria sorprendente.

- Aspecto tecnológico:

Ceuta presenta un gran índice de uso de internet, figura como una de los más altos del país según la encuesta realizada el tercer trimestre de 2021 por el Instituto Nacional de Estadística lo que hace que el uso de las redes sociales sea una gran herramienta para publicitar una empresa. En la entrevista realizada a Joaquín Segovia, director de Telefónica Sur, el 10 de diciembre de 2021 al periódico, posicionó a Ceuta como una de las ciudades con mejor infraestructura tecnológicas de España y en ciudad pionera en obtener una red completa de fibra.

¹ Fuente de información Ceuta.es Plan de Ordenación de Recursos Naturales

Dentro del análisis del entorno de la Agencia MK se procedió a recabar información sobre el entorno de acción directo de la empresa como son los clientes, la competencia y los servicios que ofrece.

Microentorno:

La Agencia MK tiene amplia experiencia en la creación de webs y en la elaboración de contenidos adaptados a los nuevos canales, así como enfocados a medios de comunicación.

El principal objetivo es mejorar el plan de comunicación de las diferentes empresas con las que colaboramos, así como potenciar su presencia online a través de una estrategia de marketing digital adaptada a sus necesidades.

Trabajan con compañías especializadas en diversas áreas, ofreciendo servicios personalizados para cada una de ellas, realizando un análisis previo de lo que su negocio necesita y ofreciendo soluciones para que la empresa consiga mejorar su efectividad en cada acción que realice.

Los servicios que ofrece la agencia son los siguientes:

- Creación de páginas para negocios, migración de servidores, posicionamiento en buscadores, diseño web, email corporativo, mantenimiento web y resolución de incidencias.
- Comunicación corporativa, creación de contenidos que potencian la imagen de la empresa, análisis de la estrategia de la empresa, creación de un plan de comunicación, gestión de las redes sociales, diseño de contenidos personalizados y asesoramiento personal.
- Fotografía y vídeo profesionales, cobertura y difusión de eventos corporativos, realización de videos según las características específicas de la empresa, visitas virtuales 360º, ofrece una visión detallada desde cualquier canal para incrementar tus visitas, en el sector inmobiliario gestionan las viviendas o locales comerciales ofreciendo una visión completa del espacio a los clientes con un link a través de cualquier canal online, facilitando que una gran cantidad de usuarios acceden a tu espacio desde la comodidad de un móvil.
- Publicidad, impulsando el contenido con asesoramiento campañas de marketing y diseño publicitario.

La agencia trabaja con clientes que en su mayoría son empresas ceutíes y algunos de sus clientes y trabajos son:



Óptica Galileo: Visita virtual de las instalaciones del local de la Óptica Galileo, situado en la calle Cervantes de Ceuta. Captación de la zona durante una única sesión. Inclusión de la página web y de la información de contacto de la óptica para que el usuario pueda consultar más información.



La Meca Ceuta: Creación de la nueva página de La Meca Ceuta. Diseño intuitivo y adaptado a los estándares actuales. Inclusión de una tienda virtual con pasarela de pago segura. Acceso sencillo para los usuarios. Creación de un catálogo para que los empleados puedan añadir los productos. Posibilidad de incluir un inventario. Inclusión de un botón de WhatsApp para contacto directo con los clientes. Web adaptada para los diferentes dispositivos: móvil, Tablet y ordenador. Soporte técnico y mantenimiento continuo.



Colegio de médicos de Ceuta: Diseño de la página del Colegio de Médicos de Ceuta. Creación de una web funcional para los colegiados y otros usuarios. Diseño intuitivo y adaptado a los estándares actuales. Acceso sencillo para los usuarios. Creación de una zona privada para colegiados. Gestión y control de los usuarios y los roles de la página. Web adaptada para los diferentes dispositivos: móvil, Tablet y ordenador.

Soporte técnico y mantenimiento continuo. Creación de contenidos relacionados para mejorar el SEO de la página. Comunicación con medios, envío de comunicados y notas de prensa. Diseño de publicidad online y en papel. Fotografía de los diferentes eventos del Colegio. Creación y gestión de los perfiles sociales.

Además, le ha realizado trabajos a Clemente Abogados, Watergames Educa, EducAtiva, AG Instalaciones y Mantenimientos, Sephardic Passport, Papel De Aguas, Kids College, Honey and Milk, Procesa, Hércules Boutique Hotel, etc.

En cuanto a competidores para la Agencia MK solo encontramos a Qreativos, una empresa que ofrece servicios similares a MK.



Qreativos: esta es la principal competencia que tiene la Agencia MK, quienes ofrecen los siguientes servicios: diseño y gestión de marca, Diseño y Desarrollo Web, Marketing y Neuromarketing, Comunicación corporativa, Producción de audiovisual, social media, marketing de contenidos, fotografía creativa, servicio integral 360º.

Análisis de situación interno

La agencia MK fue fundada entre 2018 y 2019. Se encuentra situada en la Calle Real, 6.

Consta de cuatro integrantes, cada uno especializado en su rama y sector (comunicación, diseño web, informática y programación, etc..).

Actualmente la empresa se encuentra en expansión a nivel local, impulsada por la situación pandémica, que ha fomentado el desarrollo telemático de todas las actividades.

ANÁLISIS DAFO:

Análisis interno

- Fortalezas:
 - Experiencia en el sector: Todos los miembros de la empresa dominan las distintas funcionalidades del servicio que se ofrece, es decir, el ámbito de comunicación es ocupado por una periodista, el ámbito de las redes sociales y programación es llevado por dos compañeros que lo dominan y en el ámbito de la fotografía y creación de páginas web son llevados por un informático especializado en ello.
 - Conocimiento en el mercado. Conocen bien el mercado y saben percibir exactamente las necesidades de sus clientes.
 - Medios tecnológicos avanzados propios.
 - Buen ambiente laboral. crean un buen clima en la empresa y eso favorece al mejor desarrollo del trabajo.
- Debilidades:
 - Escasa imagen de la marca. La falta de inversión en publicidad incurre en el desconocimiento de la agencia.
 - Falta de visibilidad. La poca visibilidad de la marca reduce a los clientes en aquellos que conocen a los miembros de la organización, es decir, quien no conoce a Antonio y Carmen no saben de la existencia de MK.

Análisis externo

- Amenazas:
 - Competidores: El competidor directo de MK es la Agencia Qreativos que se dedica a ofrecer los mismos servicios.
 - Escasa demanda del mercado: La falta de digitalización de las empresas incurre en la escasez de la demanda de trabajos de marketing.
- Oportunidades:
 - Sector en crecimiento constante: El continuo avance de la tecnología hace que la demanda de los servicios de la agencia MK aumenten a pasos gigantescos.
 - Situación pandémica (Covid-19): El confinamiento y el cese de la actividad económica no esencial supuso un aumento de la demanda de MK, ya que los comerciantes optaron por digitalizarse como solución para continuar en el mercado mediante el comercio electrónico.
 - Digitalización incipiente: el continuo cambio tecnológico y sus avances son la oportunidad perfecta para Agencia MK puesto que sus servicios son esenciales en este campo.

ANÁLISIS INTERNO	
<p style="text-align: center;">Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Experiencia en el sector. ➤ Conocimiento en el mercado. ➤ Buen ambiente laboral. 	<p style="text-align: center;">Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Escasa imagen de la marca. ➤ Falta de visibilidad.
ANÁLISIS EXTERNO	
<p style="text-align: center;">Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Competidores ➤ Escasa demanda del mercado. 	<p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Sector en crecimiento constante. ➤ Situación del Covid-19. ➤ Digitalización incipiente

Investigación de Mercado

Cuestionario, resultados, informe de conclusiones.

Una vez analizado el entorno de la agencia hemos llevado a cabo un estudio para conocer la realidad de la empresa que ha consistido en una serie de cuestiones dirigidas a empresarios de Ceuta.

El cuestionario consta de preguntas sociodemográficas seguidamente de preguntas relacionadas a la preferencia de los empresarios respecto a la digitalización y marketing y finalmente unas preguntas sobre la agencia MK.

Cuestionario:

¡Bienvenidos! Somos estudiantes de 2º de GADE y estamos realizando un proyecto para la asignatura de Dirección Comercial. Para ello agradeceríamos su colaboración rellenando este cuestionario que no le llevara más de 3 minutos, es totalmente confidencial y anónimo. ¡Gracias por la colaboración!

¿Cuál de las siguientes categorías representa su empresa?

- | | | |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> Hostelería | <input type="checkbox"/> Telecomunicaciones | <input type="checkbox"/> Sanidad |
| <input type="checkbox"/> Moda | <input type="checkbox"/> Lavanderías/
tintorerías | <input type="checkbox"/> Limpieza |
| <input type="checkbox"/> Joyería | <input type="checkbox"/> Seguridad
privada | <input type="checkbox"/> Audiovisual |
| <input type="checkbox"/> Asesoría | <input type="checkbox"/> Servicios
funerarios | <input type="checkbox"/> Construcción |
| <input type="checkbox"/> Legal | <input type="checkbox"/> Belleza | <input type="checkbox"/> Otro:
_____ |
| <input type="checkbox"/> Automoción | | |
| <input type="checkbox"/> Transporte y
logística | | |

¿Cuál es la forma jurídica de su empresa?

- Pyme
- Autónomo
- Profesional

¿Cuántos empleados dispone su empresa?

- 1 a 5
- 6 a 10
- 11 a 25
- 25 a 50
- Más de 50

¿Cuál es su posición dentro de la empresa?

- | | | |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> CEO/ Propietario | <input type="checkbox"/> Finanzas/
contabilidad/
compra | <input type="checkbox"/> Técnico |
| <input type="checkbox"/> Socio/alto
ejecutivo | <input type="checkbox"/> Marketing | <input type="checkbox"/> Profesional de
ventas |
| <input type="checkbox"/> Profesional | <input type="checkbox"/> Asistente
administrativo | <input type="checkbox"/> Otro:
_____ |

¿Qué alcance de mercado tiene su empresa?

- Mercado local
- Mercado nacional
- Mercado internacional

Con los continuos avances tecnológicos y el aumento de las compras online ¿has pensado alguna vez digitalizar tu empresa o sumarte a este mercado? (selección única)

- Si.
- No

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por la creación de una página web para tu empresa? (selección única)

- Entre 1000 - 1500€
- Entre 1500 - 2000€
- Más de 2500€

¿Dispone su empresa de página web o redes sociales? (selección única)

- Si
- No

¿De qué redes sociales dispone? (selección múltiple)

- Facebook
- Instagram
- Twitter
- LinkedIn
- Pinterest
- YouTube
- Otras _____

¿qué redes sociales te gustaría utilizar? (selección múltiple)

- | | |
|------------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Facebook | <input type="checkbox"/> Pinterest |
| <input type="checkbox"/> Instagram | <input type="checkbox"/> LinkedIn |
| <input type="checkbox"/> Twitter | <input type="checkbox"/> Otras _____ |
| <input type="checkbox"/> YouTube | |

¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor el sitio web de su empresa?

- Información / publicidad que describe los productos comerciales
- Comercio electrónico con capacidad de procesamiento de tarjeta de crédito
- Comercio electrónico totalmente integrado con tarjeta de crédito y procesamiento de pedido
- Sin sitio web, pero plantea tener uno
- Otro tipo de sitio web: _____

¿Preferirías contratar una empresa que ofrece servicios diversos de marketing o contratar una empresa solo para la creación de la página web? (selección única)

- Contratación de servicios de marketing.
- Contratación de la creación solo página web.

¿Cuál de los siguientes servicios le interesaría contratar para su empresa? (selección múltiple)

- Diseño web y servidores
- Fotografía y video profesional
- Comunicación y redes sociales
- Publicidad y marketing digital
- Visitas virtuales de espacio

Si necesitas los servicios de una agencia de marketing, ¿mediante que vía buscarías una? (selección múltiple)

- Directorios web
- Boca oreja
- Redes sociales
- Otras _____

¿Invierte su empresa recursos en marketing? (selección única)

- Si
- No

¿Cuánto invierte anualmente en marketing y publicidad? (selección única)

- Entre 1000 y 3000€
- Entre 3500 y 6000€
- Más de 6500€

¿Conoces alguna empresa de marketing digital en Ceuta? (selección única)

- Si
- No

¿Conoces o has escuchado hablar de la Agencia MK? (selección única)

- Si
- No

¿recurrirías o has recurrido a los servicios de MK para tu empresa? (selección única)

- Si
- No

Valore de 1 a 5 donde 1 es muy insatisfecho y 5 es muy satisfecho el servicio obtenido.
(selección única)

1 2 3 4 5

¿volvería a contratar esta empresa para un nuevo servicio? (selección única)

- Si
- No

¿Cómo evaluarías la relación calidad precio de la agencia MK? (selección única)

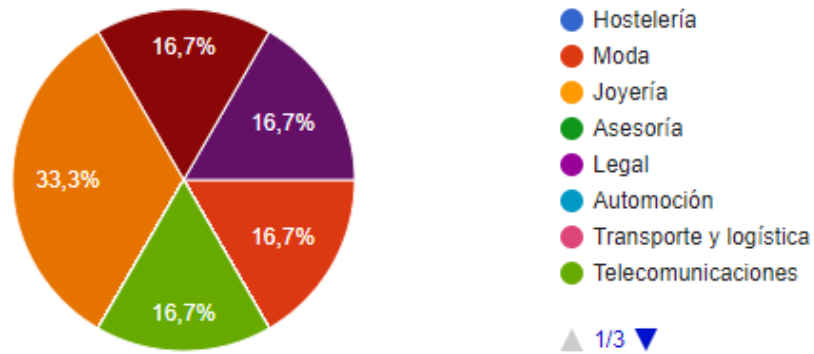
- Precio razonable
- Precio muy caro
- Precio asequible o barato

¡Muchas gracias!

Resultados:

¿Cuál de las siguientes categorías representa su empresa?

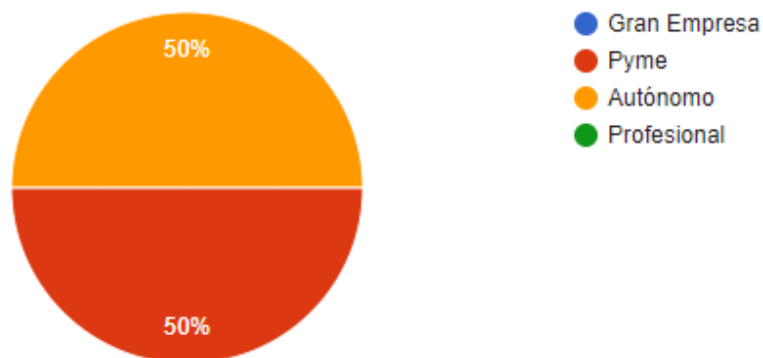
6 respuestas



Se puede observar que un 16,7% de la se dedica a la moda, a la asesoría legal, telecomunicaciones o la fabricación de hormigón. Además, un 33,3 % se dedica a la construcción.

¿Cuál es la forma jurídica de su empresa?

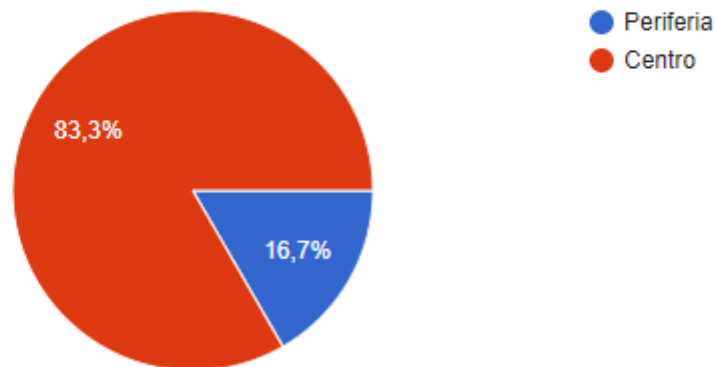
6 respuestas



En cuanto la forma jurídica de la empresa el 50 % son pyme y el 50 % autónomos.

¿En qué zona se sitúa su empresa?

6 respuestas



¿Qué alcance de mercado tiene su empresa?

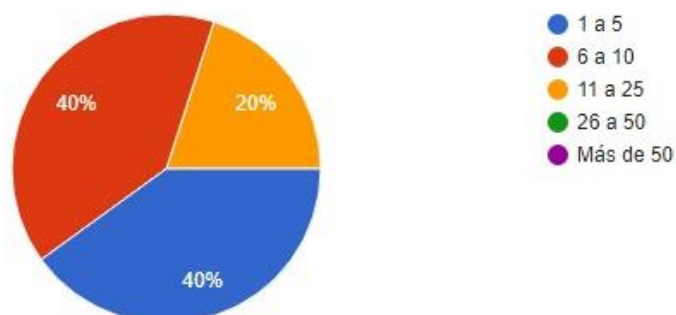
5 respuestas



Se ubican un 83% en el centro y tan solo el 16,7 % se encuentra en la periferia de la ciudad. Todos los empresarios encuestados operan en el mercado local.

¿Cuántos empleados dispone su empresa?

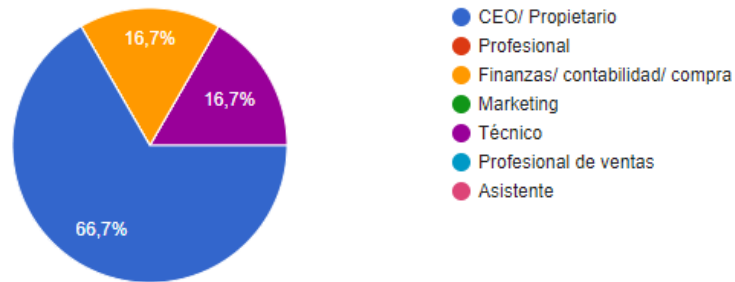
5 respuestas



Referente a la posición dentro de la empresa observamos que 66,7% de los encuestados han sido propietarios y el 16,7 % restante han sido Técnicos o personal de finanzas y contabilidad.

¿Cuál es su posición dentro de la empresa?

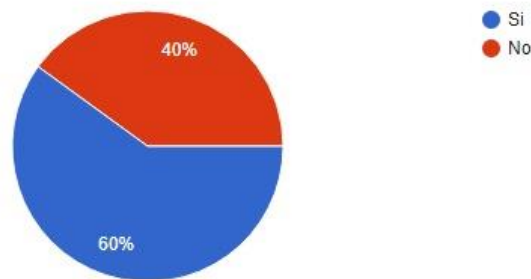
6 respuestas



En cuanto al tema de la digitalización, la tecnología y el marketing online podemos observar que 66,7 % de los encuestados ha pensado en digitalizar su empresa o sumarse a este mercado y el 33,3% restante no observa esta posibilidad.

Con los continuos avances tecnológicos y el aumento de las compras online ¿has pensado alguna vez digitalizar tu empresa o sumarte a este mercado?

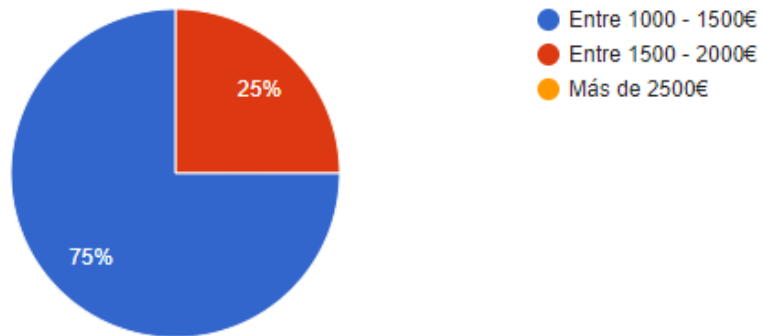
5 respuestas



El 75% de los empresarios de encuestados están dispuestos a pagar tan sólo entre 1000 y 1500 euros por la creación de una página web y tan solo el 60% dispone de página web o redes sociales.

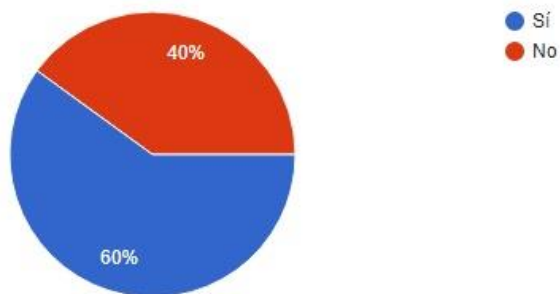
¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por la creación de una página web para tu empresa?

4 respuestas



¿Dispone su empresa de página web o redes sociales?

5 respuestas



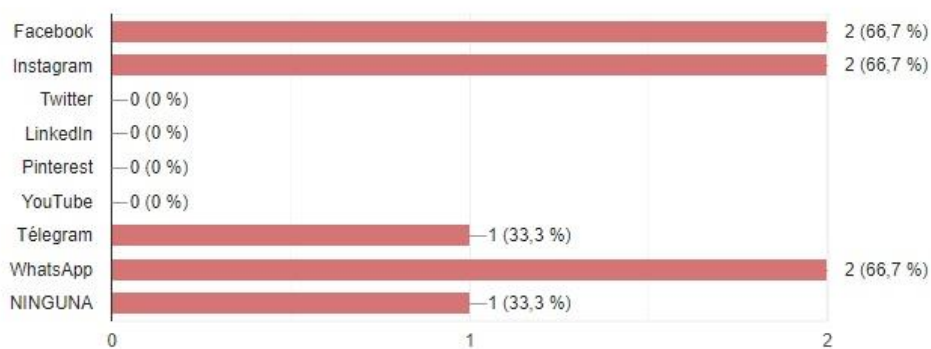
En cuanto a las redes sociales la mayoría de los empresarios utilizan Facebook Instagram y WhatsApp.

Y los encuestados que utilizan redes sociales su respuesta A las tres de sociales que les gustaría utilizar son WhatsApp de YouTube y Facebook y twitter.

¿Qué redes sociales utiliza su empresa? (Elije todas aquellas que utilice su empresa)



3 respuestas



Elija todas aquellas redes sociales que le gustaría utilizar.



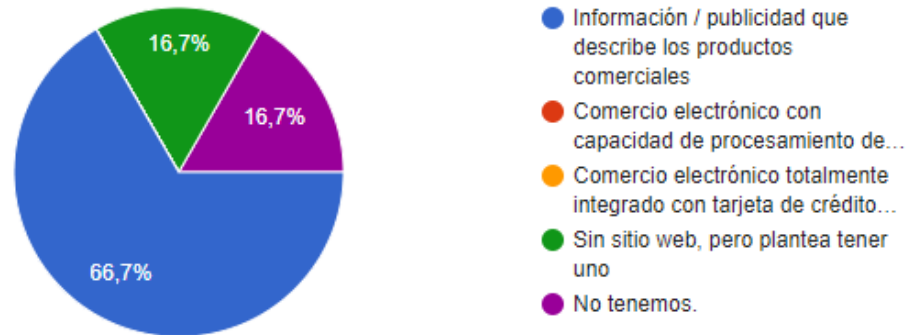
4 respuestas



La gran mayoría describe mejor su sitio web como un lugar de información publicidad que describa los productos que comercia.

¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor el sitio web de su empresa?

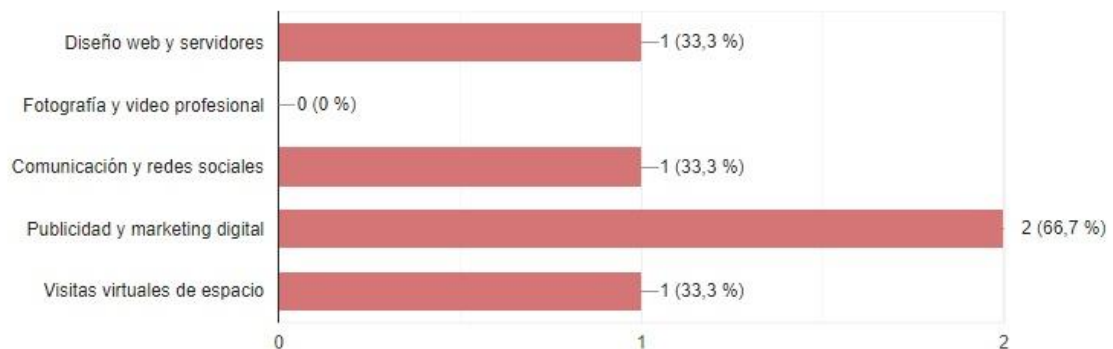
6 respuestas



Los servicios que más interesan a los empresarios es el la publicidad y el marketing digital frente a diseño web fotografía comunicación y la visita virtual

¿Cuál de los siguientes servicios le interesaría contratar para su empresa? Señale las que crea convenientes.

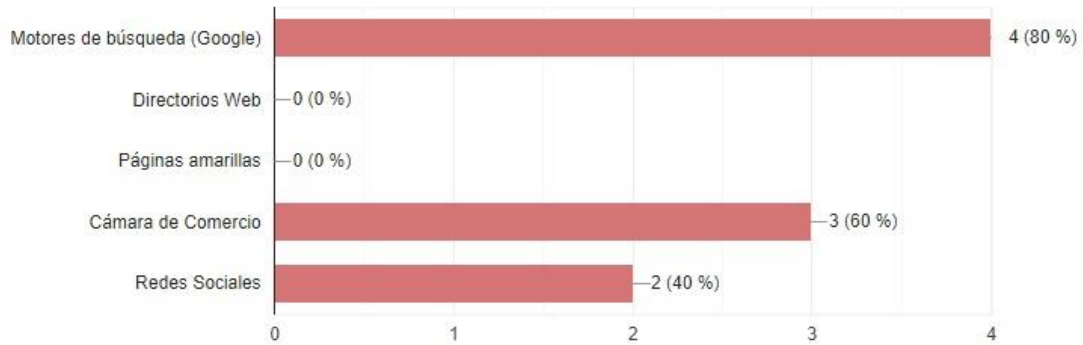
3 respuestas



A la hora de buscar una agencia de marketing la gran mayoría acude a motores de búsqueda como Google, a la cámara de comercio o las redes sociales.

Si necesitas los servicios de una agencia de marketing, ¿mediante que vía buscarías una?
(Pregunta de elección múltiple)

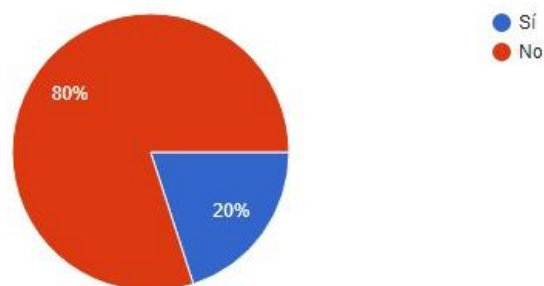
5 respuestas



La mayoría de los encuestados no invierten sus empresas en marketing lo cual hace que su inversión en los últimos 6 meses haya sido nula.

¿Invierte su empresa recursos en marketing?

5 respuestas



En cuanto al conocimiento de la agencia MJ el 66,7 % de los encuestados no la conoce y no ha escuchado hablar de ella. Pero todos los encuestados recurrirán a sus servicios.

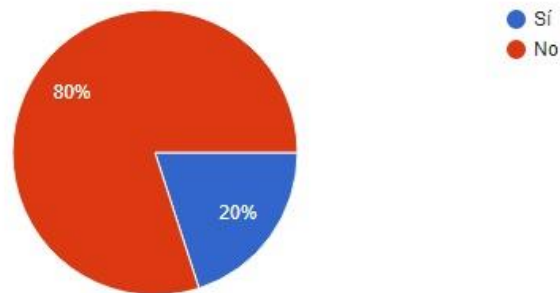
¿Cuánto invierte anualmente en marketing y publicidad?

4 respuestas



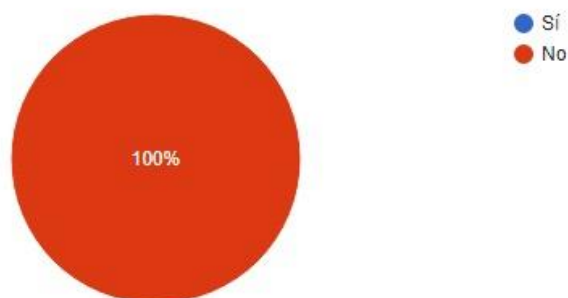
¿Conoces alguna empresa de marketing digital en Ceuta?

5 respuestas



14. ¿Conoces o has escuchado hablar de la Agencia MK?

5 respuestas



¿recurrirías o has recurrido a los servicios de MK para tu empresa?

0 respuestas

Aún no hay respuestas para esta pregunta.

En caso de afirmativo, valore de 1 a 5 donde 1 es nada satisfecho y 5 es totalmente satisfecho el servicio obtenido

0 respuestas

Aún no hay respuestas para esta pregunta.

¿volvería a contratar esta empresa para un nuevo servicio?

0 respuestas

Aún no hay respuestas para esta pregunta.

¿Cómo evaluarías la relación calidad precio de la agencia MK?

0 respuestas

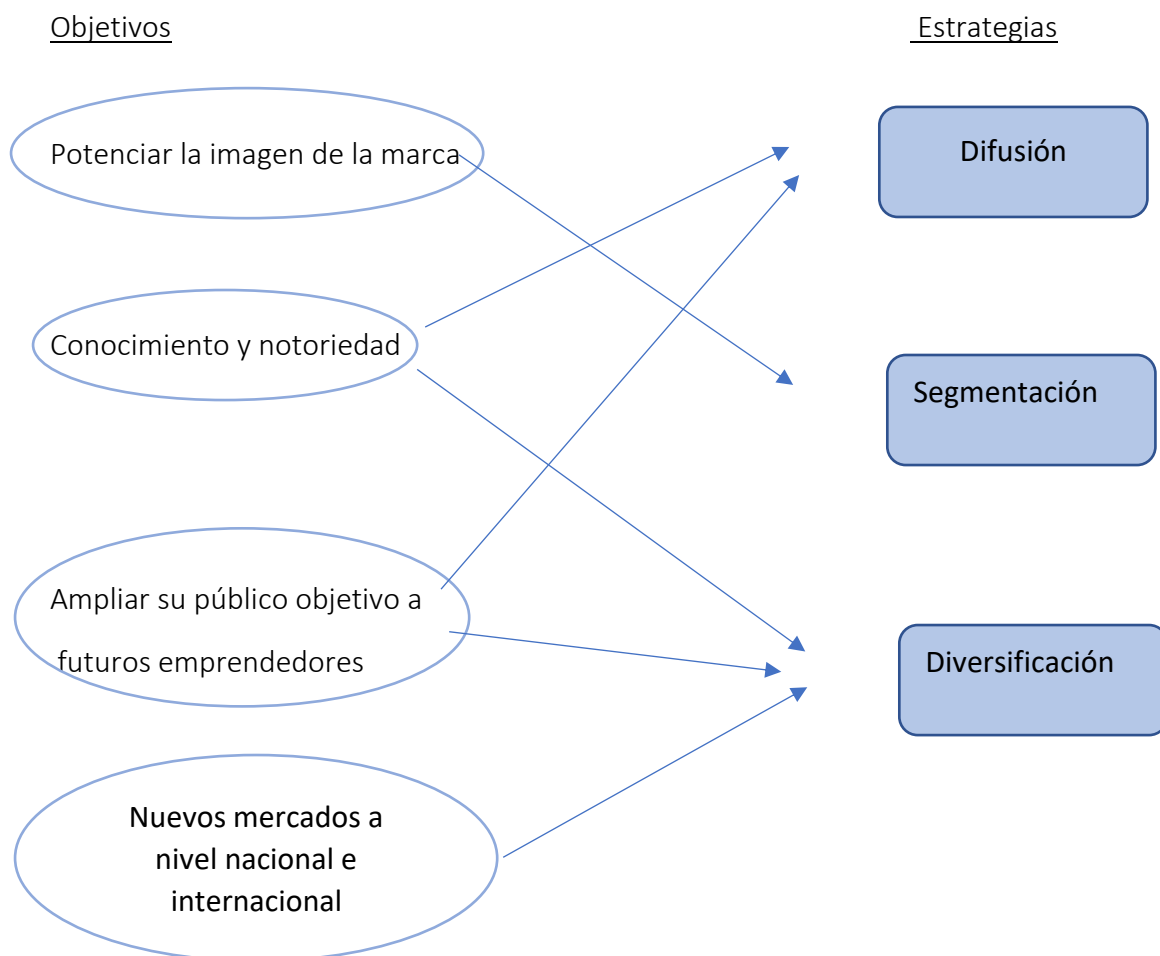
Conclusión:

Con estos resultados hemos llegado a la conclusión de que la empresa lamentablemente hay un gran porcentaje de personas que no la conocen ni saben de sus servicios. Por lo que le aconsejamos invertir en publicidad para darse a conocer más en nuestra ciudad.

También se arrojan resultados positivos en cuanto a la digitalización y a la demanda de sus servicios en un futuro próximo de los empresarios.

Para ello se procede a la elaboración de un plan con estrategias y objetivos que veremos a continuación.

Objetivos y estrategias. Mapa de correspondencias.



Objetivos

- **Potenciar la imagen de la marca:** la idea principal es conseguir que *Agencia MK* destaque por encima de las empresas competidoras, además de adjuntar a esta unos atributos y valores que ayudarán al cliente objetivo a reconocer, empatizar y facilitar la fidelización de este.
- **Conocimiento y notoriedad:** se trata de captar la atención del consumidor con el fin de destacar en el mercado e influir así en su decisión de compra.
- **Ampliar su público objetivo a futuros emprendedores:** se pretende abrir una nueva línea de trabajo a través de ciertos canales y tácticas para abrir el abanico donde se opera.
- **Nuevos mercados a nivel nacional e internacional:** de la mano del objetivo anterior, lo que se desea es desarrollar la actividad en la búsqueda del mayor número de consumidores a distintos niveles.

Estrategias y Marketing Mix:

- **Estrategia de Difusión:** mediante esta estrategia se pretende alcanzar el objetivo de lograr mayor conocimiento y notoriedad, y asegurarse de que los esfuerzos realizados por la empresa lleguen al público sobre el que se quiere incidir.

El producto/servicio que se desarrollará en esta estrategia serán las redes sociales que, mediante su uso óptimo se logrará alcanzar las metas propuestas en esta estrategia.

El precio relativo a este uso del servicio de redes sociales es gratuito.

La distribución se efectuará a modo de merchandising online. Con ello se pretende atraer el ojo del consumidor a través del logo reiterado de Agencia MK como marca de agua en todas sus publicaciones y servicios.

La promoción o comunicación se realizará mediante carteles y anuncios propagandísticos.

- **Estrategia de Segmentación:** lo que se pretende con esta estrategia es potenciar la imagen de Agencia MK en los mercados que la empresa considera atractivos.

El producto/servicio que se desarrollará en esta estrategia es el enfoque de sus servicios a las pymes de renombre para conseguir esa imagen de marca que se busca.

El precio en esta estrategia de segmentación es indiferente, ya que se continuarán comercializando los servicios al precio acostumbrado.

La distribución consistirá en hacer de forma intensiva la llegada de pop ups que compartan automáticamente las publicaciones, o a través de periódicos online que difundan el mensaje de usuarios con los que se está trabajando y se ha trabajado.

La promoción se llevará a cabo realizando descuentos a clientes con los que se trabaja que nos acerquen algún otro posible cliente, tanto en el paquete de servicios que pueda contratar el nuevo cliente, como en el mantenimiento del servicio del usuario actual.

- **Estrategia de diversificación:** con esta estrategia se pretende ampliar el mercado potencial con el objetivo de expandirse y alcanzar un mayor crecimiento.

El producto/servicio que se implementará con esta estrategia es el ofrecimiento de un nuevo servicio, concretamente un taller formativo muy breve para emprendedores noveles y futuros emprendedores, en el que se pondrá al alcance de estos la importancia del marketing digital y el conocimiento experiencial de algunas herramientas básicas. La intención sería colaborar en este proyecto con instituciones como la Cámara de comercio o la Confederación de empresarios.

El precio general estipulado para este nuevo servicio será, en principio, de 30€.

La distribución se realizará mediante el canal directo de los organismos intervinientes, publicando este nuevo servicio en la web de estos.

La promoción a realizar será la bonificación de un 15% a los asistentes que contraten nuestros servicios.

Bibliografía

Las fuentes utilizadas para la confección de este proyecto son las siguientes:

<https://www.ine.es/>

<https://datosmacro.expansion.com/ccaa/ceuta>

<https://elfarodeceuta.es/ceuta-entre-regiones-menor-porcentaje-usuarios-compran-internet/>

<https://www.ceuta.es/pornng/document/avance/1.%20PRESENTACION.pdf>

<https://agencia.mk/>

Plan de empresa de Chicas del Cable, Plan Marketing Asesoría Sharika de Dina Chairi, Suhaila Chergui, Hiusra Karbet, Pilar León, Romaisa Mohamed.