



GUERRILLA MARKETING. ESTRATEGIAS DE BAJO PRESUPUESTO PARA ESTUDIANTES EMPRENDEDORES

Temario:

Semana 1

Fundamentos de Marketing de Guerrillas

- Definición de Marketing de Guerrilla.
- Diferencia entre el Marketing Tradicional y el de Guerrillas.
- ¿Por qué es marketing de guerrilla es apropiado para emprendimientos? Sus principios.

Semana 3

Plan de Guerrilla Marketing

- Estrategia General.
- Estrategia de Marketing de Guerrilla STP.
- Posicionamiento.

Semana 5

Marketing Digital de Guerrillas

- Marketing viral.
- E-Commerce de Guerrillas.
- E-mail marketing.
- Redes sociales y Blogs.

Semana 2:

Investigando al cliente con Guerrilla Marketing

- Diferencias entre los métodos de investigación tradicionales y los de guerrilla marketing.
- Métodos de bajo presupuesto: Grass Root, Mystery Shopper e Ingeniería reversible.
- Investigación usando internet.

Semana 4

Armamento del Marketing de Guerrilla

- Marketing de ambiente.
- Marketing de experiencias.
- Publicidad Encubierta.
- Flashmobs.

Semana 6

Plan táctico y ejecución del Marketing de Guerrilla

- Plan de Guerrilla de 1 Página.
- Plan táctico.
- Ejecución del plan y aprendizaje continuo: Contingencias

Modalidad de Evaluación: El alumno presentará un plan de guerrilla que integre los conocimientos adquiridos durante el curso. Este plan será evaluado por el docente y deberá demostrar la aplicación práctica y sobre todo la creatividad.