Plantilla de plan de marketing para una tienda de ropa

Rellénala en una tarde. Si un apartado se te queda en blanco, ahí tienes tu primer problema de marketing. Plantilla de pabloegarcia.com

1. Dónde estás hoy

Ventas de los últimos 12 meses, de dónde vienen (tienda física, web, Instagram, marketplace) y qué producto vende más.

Fortalezas	Debilidades
Oportunidades	Amenazas

2. Tu clienta o cliente

Pregunta	Tu respuesta
¿Quién compra? (edad, ciudad, estilo)	
¿Qué busca en Google o Pinterest antes de comprar?	
¿Por qué te compra a ti y no a Zara?	
¿Qué le frena? (precio, tallas, envío)	

3. Objetivos (con número y fecha)

Ejemplo: pasar de 40 a 70 pedidos online al mes antes del 30 de junio.

Objetivo	Número	Fecha

4. Marketing mix (las 4P)

P	Qué decides	Tu respuesta
Producto	Colecciones, tallas, prendas estrella	
Precio	Precio medio y rebajas	
Distribución	Tienda, web, marketplaces	
Promoción	Canales y mensajes	

5. Canales y presupuesto mensual

Separa los canales que se apagan cuando dejas de pagar (anuncios) de los que siguen trayendo ventas (SEO, Pinterest, correo).

Canal	Qué vas a hacer	Horas/mes	€/mes
SEO de la tienda			
Pinterest			
Correo			
Instagram / TikTok			
Anuncios			
Tienda física			
TOTAL			

6. Calendario de campañas

Mes	Campaña	Canal principal
Ene: rebajas		
Feb: San Valentín		
Mar: primavera		
Abr: Semana Santa		
May: bodas y comuniones		
Jun: verano		
Jul: rebajas		
Ago: vuelta al cole		
Sep: otoño		
Oct: Halloween		
Nov: Black Friday		
Dic: Navidad		

7. Cómo vas a medirlo

KPI	Dónde se mira	Cada cuánto
Pedidos online	Tu tienda	Semanal
Visitas por canal	Google Analytics	Mensual
Tasa de conversión	Google Analytics	Mensual
Suscriptores nuevos	Herramienta de correo	Mensual