

Scorecard de Mercadeo

INSTRUCCIONES

La meta de la Tarjeta de Puntuación (ScoreCard) o Resultados de Mercadeo es identificar las inversiones en mercadeo que producirán las ventas más rentables para su negocio.

El primer paso es hacer una lista de los programas de mercadeo actuales y potenciales que usted está considerando para aumentar los ingresos del presente año. Recuerde ser eficiente – no olvide las estrategias de mercadeo de bajo costo o gratuitas como las encuestas de satisfacción a clientes, programas de referidos o la optimización de motores de búsqueda. Y piense “afuera de la caja” - considere maneras por medio de las cuales usted pueda aumentar el precio, venderle más a sus clientes y segmentos del mercado más rentables.

El Segundo paso es calificar y clasificar cada programa con base en cuán fácil será ejecutarlo, su potencial para generar nuevos ingresos, y cuánto va a costar usando el sistema de calificación mostrado abajo.

Escoja los cinco mejores.

Facilidad	Potencial	Costo (tiempo & dinero)
4 El mercado objetivo ha comprado productos antes	3 > 10% de su meta de ingresos	-3 < 1% de los ingresos
3 El mercado objetivo es un referido directo	2 > 5% de su meta de ingresos	-2 < 1% de los ingresos
2 El mercado objetivo ha realizado una solicitud en el pasado	1 > 1% de su meta de ingresos	-1 > 2% de los ingresos
1 El mercado objetivo ha demostrado interés general		

Acciones para elevar el precio y aumentar los márgenes	Facilidad +	Potencial	+Costo	=Puntuación
Formas para vender más a clientes existentes	Facilidad +	Potencial	+Costo	=Puntuación
Programas para generar nuevas oportunidades	Facilidad +	Potencial	+Costo	=Puntuación
Dirigirse a los mercados más rentables	Facilidad +	Potencial	+Costo	=Puntuación

Ease

- 4 Target has bought product before
- 3 Target is a direct referral
- 2 Target has made an inquiry in past
- 1 Target has demonstrated general interest

Potential Potential

- 3 > 10% of your revenue goal
- 2 >5% of your revenue goal
- 1 >1% of your revenue goal

Cost (time & money)

- 3 < 1% of revenues
- 2 > 1% of revenues
- 1 > 2% of revenues

Actions to raise price and grow margins	Ease +	Potential	+ Cost	= Score
Ways to sell more to existing customers	Ease +	Potential	+ Cost	= Score
Programs to generate new leads	Ease +	Potential	+ Cost	= Score
Targeting the most profitable markets	Ease +	Potential	+ Cost	= Score