



BELIVING

PLAN EMPRESARIAL

JULIO 2020

Estudio **Creativo360°**
www.chulerias.mx

CONTENIDO:

1. Filosofía de Marca
2. Visión
3. Propuesta Única de Valor
4. Mercado objetivo
5. FODA
6. Plan de Marketing
 - a. Blog de la empresa
 - b. Email marketing
 - c. Whatsapp
 - d. Sitio WEB

IMPULSA

CREA

APRENDE



FILOSOFÍA DE LA MARCA

TODO TIENE SENTIDO CUANDO EL ALMA, LA
MENTE Y EL CUERPO ENCUENTRAN SU
EQUILIBRIO, EL CAMINO SE DISFRUTA.

+

VISIÓN DE LA MARCA

+

Ser un referente del tratamiento psicológico en constante evolución, gente haciendo lo que ama.

PROPUESTA ÚNICA DE VALOR

Eficiencia en los procesos de consulta, combinación de capacidad con calidad y empatía.

MERCADO OBJETIVO

Mujer de clase media alta, quiere ser feliz, busca y le gusta encontrar, va más allá de lo que ya tiene, está en la búsqueda de un estado pleno. Se identifica con frases que le haga voltear y preguntarse sobre sí misma y la vida.

Checa redes sociales constantemente y le gusta interactuar en publicaciones que le hagan crecer como persona, no se queda con el aprendizaje lo recomienda

ANÁLISIS DE FORTALEZAS

- Vigencia, confiabilidad
- Alcance en los medios tradicionales
- Presencia en redes sociales (empatía)
- Confidencialidad
- Manejo de pacientes con empatía
- Manejo junto con médico internista
- Real vocación por la psicología.



ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES



- Trabajo en recursos humanos
- Asesoría del lado clínico
- Capacitación
- Conferencias, Talleres
- Norma 035
- Pedir datos
- Comenzar una escuela de pensamiento Beliving

ANÁLISIS DE DEBILIDADES

- Desorganización
- Se carece de filosofía de la marca
- Cada uno trabaja por su cuenta
- Los pacientes les cuesta cambiar de psicólogo
- Clientes diversos

ANÁLISIS DE AMENAZAS

- La competencia replica, chance y pegue
- Coaching excesivo
- Que se de la imagen correcta del centro psicológico

PLAN DE MKT

EL BLOG DE LA EMPRESA

En esta era de la información, el contenido es el rey. Tu negocio será definido por la calidad de contenido que creas alrededor de tu marca. El contenido de valor (que ayuda a resolver un problema o necesidad específica) es el que se publica en el blog, en Facebook (link hacia blog), en YouTube (video con contenido de valor), y en cualquier otro canal o red social online. Un buen contenido construye relaciones con tu audiencia y ayuda a generar credibilidad, confianza y conexión lo cual ayuda a vender tus productos o servicios.

TÍTULOS POR REALIZAR

- Los 5 mejores consejos de psicología que te dará tu mamá
- Las mejores aplicaciones que te ayudan a la psicología diaria
- Guia gratis de psicología Beliving
- La chancla de mamá educa???



- ¿Porqué me enojo cuando me enojo?
- ¿se puede amar de más?
- me divorcio o le sigo?
- Cuando más triste me siento, qué puedo hacer?
- 5 pasos para mantener la mente alerta
- ¿cómo puedo perdonarme?
- 10 síntomas de depresión
- cómo detectar que tu hijo tiene un problema de conducta
- Cuando no me basta la compañía
- Me choca que la gente sea feliz
- Revoluciona tu felicidad con estas técnicas
- Lo que te hubiera gustado saber antes de la terapia
- ¿dime porque te enojas y te diré tu herida?
- Lo más reciente de la felicidad que te conviene saber
- Técnicas que te ayudarán a mejorar en tu terapia
- Vida sólo hay una, gástatela
- Y tú cómo duermes?
- Todo lo que aprendí de la vida viendo Toy Story
- Es indispensable la mentira?
- perdono pero no olvido
- el que la hace me la paga
- ¿cuánto cuesta tu felicidad?



- ✦ • Beneficios de la risa
- Los 5 libros que te ayudaran a ver la vida con alegría
- El aprendizaje de las películas de terror
- ¿porqué me callo lo que quiero que sepan?
- Todos podemos ser felices
- Mi cabeza dice Basta!!!!
- herencia generacional
- cómo puedo romper ideas limitantes
- Me gusta ser la víctima porque me hacen caso
- Redes sociales o redes emocionales
- Qué dicen los jóvenes que nos conviene escucharlos
- Cuando las palabras lastiman
- 5 Puntos que no te dijeron del amor propio
- Depresión, ¿porqué me persigue?



EMAIL MARKETING

El principal problema de una página web es que no tiene un sistema para convertir los visitantes en clientes. No es suficiente tener un sitio web bien diseñado o poner el número de teléfono en letras rojas grandes, principal objetivo de tu página web o blog es conseguir clientes y para conseguir más clientes primero necesitas conseguir prospectos y entre más prospectos mucho mejor. La mejor manera de conseguir una lista de prospectos interesados en tu producto o servicio es construyendo tu propia lista de suscriptores. Una vez que logras atraer visitantes a tu página web, es muy grave que los dejes ir sin antes darles la oportunidad de suscribirse a tu lista de emails. Estrategias para obtener información (correos electrónicos) de los visitantes al blog.

Botón de suscripción en cada entrada de blog.

Botón suscripción en web. Clientes frecuentes, descuentos, clientes consentidos. Calendario de cumpleaños.

Descargables en web. Guías para... Formas de... PDFs de prevención.

Asistencia a Networking (offline)

TE RECOMENDAMOS QUE PONGAS METAS PARA ESTE CICLO QUE COMIENZAS

Correo electrónico:

Tamaño de lista actual de clientes posibles: ____

Tamaño de la lista al final de 2020 (meta): ____

Número de emails para enviar por mes: ____



Tipos de correo a enviar.
Ofertas, promociones especiales.
Nuevo contenido de blog

Encuestas para conocer tu audiencia o tu servicio de venta.



Productos - servicios nuevos.
Feliz cumpleaños.

Recordatorio de nuevas compras o productos (libros, podcast).

Asistencia a cursos de BeLiving
Enviar documentos de valor. PDFs.
Infografías

WhatsApp

Tamaño de lista actual de clientes posibles: _____

Tamaño de la lista al final de 2020 (meta): _____

Número de mensajes para enviar por mes: _____

Tipos de mensajes a enviar.
Ofertas, promociones especiales.
Infografías por temporada
Recordatorio de citas.
Asistencia a cursos de BeLiving
Enviar documentos de valor. PDFs.

SITIO WEB

<https://www.beliving.com>

Propósito / Objetivo de la página:_____

Recomendaciones WEB:

Botón llamada a la acción. (venta, cotización, informes)

WhatsApp (entrada directa a mensajes)

Landings Pages conectadas a Campañas de Google.

Crear Comunidad BeLiving

Botón suscripción cliente.

Palabras clave SEO

Posicionamiento nacional.

Velocidad sitio web:

tienda en línea

VBlog

Blog

bots de búsqueda y lectura

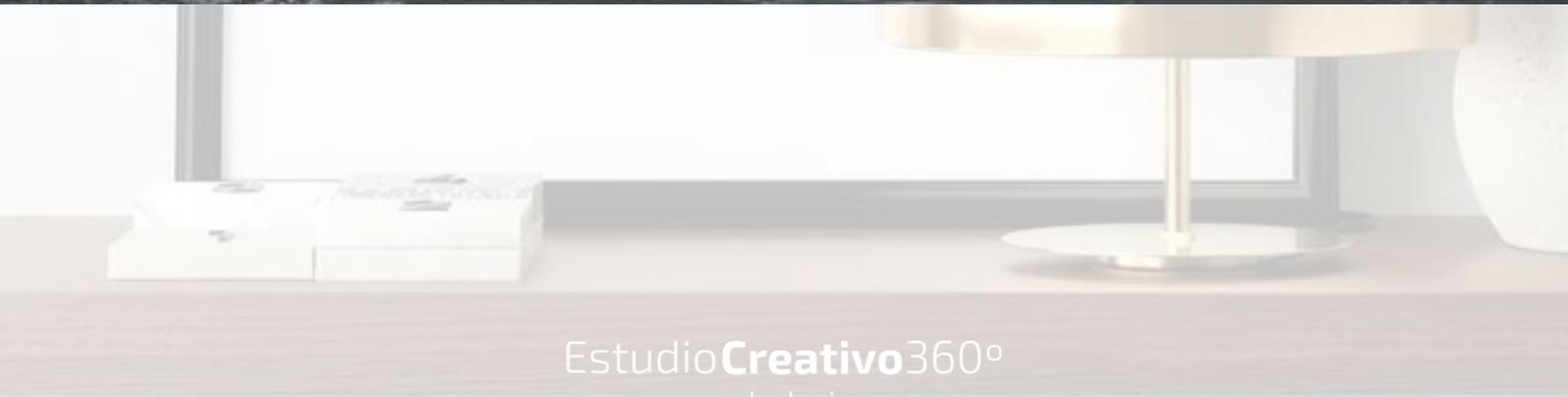






Beliving
PSICOLOGÍA EN EVOLUCIÓN







Estudio **Creativo** 360°
www.chulerias.mx



Estudio **Creativo**360°
www.chulerias.mx





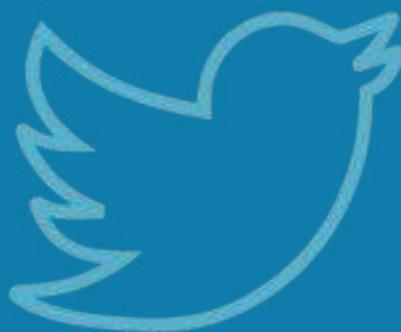
Y QUÉ SIGUE????

Crecer y fortalecer el equipo BeLiving

Utilizar la imagen de BeLiving en forma
corporativa

Homologar páginas de redes sociales

Creación de página WEB







Estudio **Creativo** 360°
www.chulerias.mx

JULIO 2020