

# 10 LECCIONES DE MARKETING



## que aprender de Apple

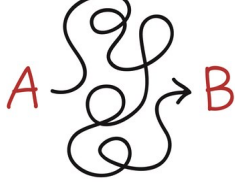
¿Alguna vez has visto a Apple inmersa en una batalla de precios?

### AVERIGUA PORQUE

El marketing realizado por la compañía de la manzana se ha convertido en referente para las empresas que desean alcanzar un alto nivel de reconocimiento. Seas una gran cadena hotelera o un hotel boutique independiente, puedes aprender una, o varias, cosas de Apple.

#### Hazlo sencillo

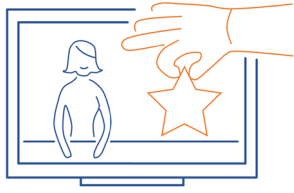
Los anuncios de Apple son extraordinariamente simples y acostumbran a poner todo el foco en el producto para que éste hable por sí solo. En la publicidad menos es más, y Apple da buena cuenta de ello.



*Deja de lado todo el ruido, reduce el contenido al mínimo y muestra imágenes simples que transmitan tu mensaje.*

2

#### Product Placement



Apple es una marca absolutamente omnipresente. Rara es la película o la serie donde no aparezca un iPhone, un iPad o un Mac. El emplazamiento de producto es caro y no está al alcance de todas las marcas, pero los influencers y micro-influencers son una alternativa tan asequible como eficaz.

#### Reputación On Line

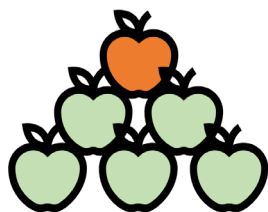
Apple ha conseguido muy bien que sus clientes se tomen la molestia de comentar, casi siempre para bien, sus productos. Es muy importante animar a los clientes a realizar un comentario o "review".



*Debemos desarrollar una estrategia de reputación On Line ofreciendo una **escucha activa** a nuestros usuarios.*

4

#### Unique Selling Proposition



Buena parte de la estrategia de marketing de Apple es no involucrarse en guerras de precio. Esto lo consiguen gracias a que se enfocan en su propuesta de valor, que no es otra que el carácter absolutamente único de sus productos, consiguiendo que sus usuarios creen que vale la pena gastar ese dinero.

#### Transmite algo auténtico

Se consistente. Demuestra a tu audiencia que tu marca siempre cumple lo que promete. Todos los mensajes y acciones de marketing deben estar unificados bajo un mismo "look & feel" para dotar a la marca de consistencia frente al usuario.



6

#### Crea experiencias



Cualquier marca puede crear productos, pero no todas pueden enamorar a sus clientes a través de una experiencia de calidad que les persuada a volver una otra y vez. Parte de la creación de estas experiencias requiere dominar el arte del "storytelling" para apelar a las emociones del cliente haciéndole sentir que no es un simple consumidor.

#### Utiliza el mismo lenguaje

Apple ha sabido dejar a un lado las explicaciones difíciles de comprender que solo consiguen confundir al cliente. Para conectar con el cliente hay que entender como interactúan y se comunican en las RRSS. Céntrate en los aspectos de tu producto o servicio que más les interesa utilizando el mismo lenguaje que utilizarían.



8

#### Crea un aura de misterio



Una de las mejores técnicas de Apple es la increíble aura de misterio en la que envuelve todos sus nuevos lanzamientos. Muchas marcas hablan sobre sus productos antes de lanzarlos, mientras Apple promueve el entusiasmo al no revelar ni un detalle de sus nuevos productos.

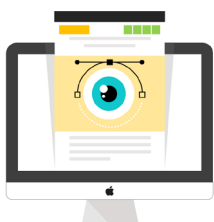
#### Apela a las emociones

Apple ha conseguido que la inmensa mayoría de sus clientes sean evangelistas de su marca, y lo ha logrado conectando con ellos a nivel emocional. Sus acciones de comunicación siempre se centran en usuarios felices disfrutando de sus productos sin hablar de las características técnicas de los mismos.



10

#### El efecto visual



Las campañas de Apple siempre han destacado por el uso de medios audiovisuales. Y es que vivimos en un mundo donde los usuarios son bombardeados constantemente con mensajes. Por ello las imágenes y videos son las que tienen un mayor impacto en los usuarios.



PASODEBOOKING.COM

PÍLDORAS PARA VENDER DIRECTO Y LIBRE

