

Guia para definir tu presupuesto de marketing digital



Autagono

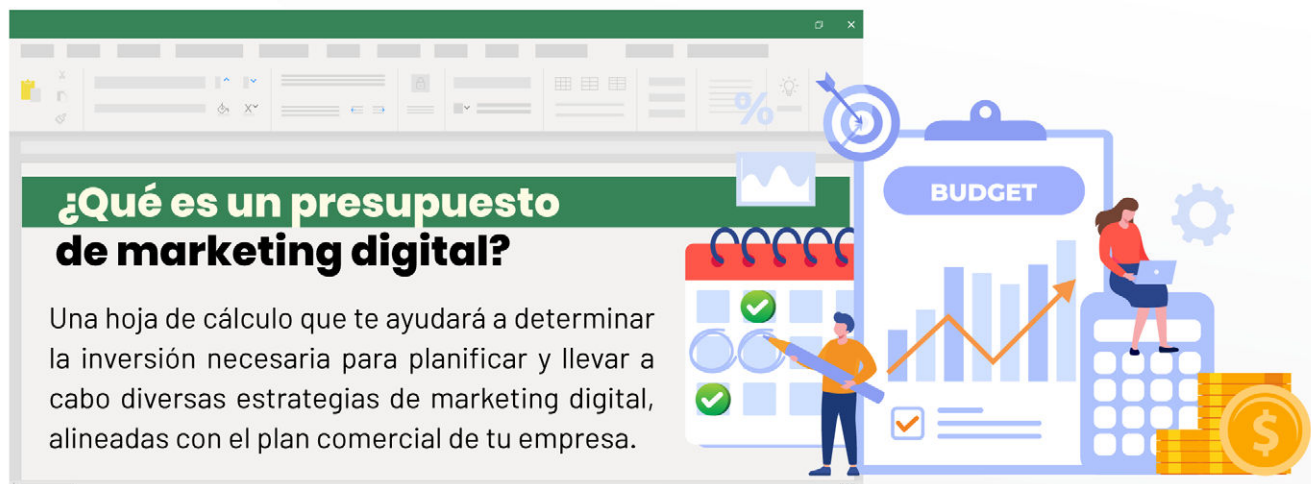
¿Esta guía está destinada para mí?



Esta guía está diseñada para **profesionales encargados de tomar decisiones** en los departamentos de marketing y ventas de PYMEs mexicanas de todo tipo de industrias.

Es especialmente útil para aquellas PYMEs que ya han demostrado la eficacia de su modelo de negocio y que tienen como principal objetivo aumentar significativamente sus ventas.

Es importante destacar que esta guía no está dirigida a emprendedores que se encuentren en las etapas iniciales de descubrimiento de su modelo de negocio. Los emprendedores en esta fase necesitan seguir una metodología diferente para establecer sus presupuestos, ya que enfrentan desafíos empresariales distintos.



¿Por qué deberías considerar un presupuesto anual para tu estrategia digital?

Un presupuesto anual, que cuenta con la aprobación de la dirección de la empresa, ayuda a los encargados de marketing a trazar un plan con objetivos bien definidos, acercando así a la empresa a lograr los resultados esperados.

Gran parte del plan de marketing se pone en marcha a través de proveedores contratados, la clave está en comunicar claramente tus metas y los recursos que destinarás para alcanzar esos objetivos.

La falta de un presupuesto definido es señal que la dirección de la empresa no tiene una visión clara de lo que quiere lograr. Antes de contratar proveedores o medios, es crucial tomarse el tiempo para planificar y contar con los recursos necesarios para asegurar el éxito del plan.



A continuación te presentamos un ejemplo de 3 empresas diferentes para definir el presupuesto anual de marketing digital:

Expectativa de Crecimiento en Ventas	Margen de Utilidad Bruta Productos	Ventas Anuales Pronosticadas	Utilidad Bruta Pronosticada	% a Invertir Mkt Digital	Presupuesto Anual Marketing Digital	Presupuesto Mensual Marketing Digital
Alta	Alto 30%	\$30,000,000	\$9,000,000	30%	\$2,700,000	\$225,000
Media	Medio 20%	\$30,000,000	\$6,000,000	20%	\$1,200,000	\$100,000
Media	Bajo 10%	\$30,000,000	\$3,000,000	15%	\$450,000	\$37,500

**Valores de referencia en pesos mexicanos.*

Al colaborar con una agencia, ¿cómo puedo cotizar la estrategia y ejecución de marketing digital?

Al buscar los servicios de una agencia de marketing digital, el tomador de decisiones profesional se expresa con claridad acerca de:

1.- Contexto práctico sobre la empresa y sus productos:

- Modelo de negocio
- Gama de productos y servicios
- Diferenciadores
- Estrategia comercial
- Objetivos de ventas

2.- Presupuesto anual de marketing digital.



¿Cuánto cobra una agencia de marketing digital?

Cada agencia es única y tiene su propia esencia al cotizar a sus clientes. En la actualidad, estas agencias se especializan ya sea **horizontalmente**, enfocándose en servicios específicos, o **verticalmente**, sumergiéndose en distintas industrias. Su valor se refleja en la experiencia, trayectoria, certificaciones, talento interno y metodologías únicas de sus procesos, los cuales influyen en sus tarifas de manera única.

Usualmente, las agencias aplican un cargo único por proyecto, que abarca la creación de estrategias y de activos digitales iniciales. Después pueden establecer una mensualidad por la implementación de la estrategia también conocida como **igualada**. Esta puede ser un porcentaje de la inversión en medios, un monto fijo mínimo mensual o una combinación de ambos.

Si ocupas un rol clave en las decisiones dentro de una PYME consolidada, te invitamos a conectar con Intagono. Estamos aquí para impulsar tus ventas y elevar la presencia de tu marca. Es importante que tengas una idea aproximada de tu presupuesto anual, un paso esencial para poder tener una conversación profesional.

En **Intagono**, nuestra estructura de tarifas permanece constante, **no cambia en función de tu presupuesto disponible**. Así podemos aterrizar una propuesta de servicios mejor alineada para resolver tus retos anuales.

