

Mini Plan de Marketing 2026

Guía práctica para dejar de improvisar y ordenar tu año con estrategia

By Agencia JUBA



Tres claves para 2026 con éxito

Muchas PYMES fracasan por desorganización e improvisación, no por falta de talento o esfuerzo. Por eso, este 2026 encargate de:

Planificar

Ordená y planificá tu año de forma estratégica

Priorizar

Enfocate en lo que realmente importa

Optimizar

Mejorá continuamente tus resultados

El 2026 puede ser distinto. Utilizar esta guía te va a ayudar a:

Ordenar tu año de forma estratégica

Priorizar lo que sí importa

Planificar campañas con criterio

Optimizar recursos mes a mes

Evitar la pérdida de tiempo y dinero en acciones aisladas

Marco general del año

Todo plan de marketing sólido se apoya en 3 pilares:

1

Planificación anual

2

**Planificación de
campañas**

3

Optimización continua

Si uno falta → aparece el caos.

1. Planificación anual (paso a paso)



Definí objetivos:

- ¿Qué querés lograr en 2026?
- ¿Qué métricas vas a mirar?
- ¿Qué plazos son razonables?



1. Planificación anual (paso a paso) - Prioridades

Elegí 2-4 prioridades clave:



Elevar el reconocimiento de marca:

Atraé nuevas audiencias y fortalecé la confianza en tu propuesta.



Impulsar la generación de demanda:

Convertí el interés en oportunidades de venta concretas.



Consolidar el posicionamiento en el mercado:

Diferenciarte de la competencia y sé la opción preferida.



Fomentar la fidelización de clientes:

Construí relaciones duraderas y transformá clientes en embajadores.

No más de 4. *La clave es el foco*



1. Planificación anual (continuación)



Definí los canales que SÍ vas a trabajar:

Redes, email marketing, blog, pauta, etc. (No intentes estar en todos.)



Identificá hitos del año:

Temporadas altas, bajas, lanzamientos, eventos, fechas comerciales.



1. Planificación anual (continuación)



Bloqueá tu capacidad real:

Cuánto tiempo vs. cuánto podés realmente sostener.

Capacidad realista = sostenibilidad garantizada.

2. Planificación de campañas

Para cada campaña necesitas:

Objetivo claro (SMART)

Audiencia definida

Mensaje que guíe la campaña

Piezas necesarias (cantidad + formato + canal)

Plan de medios

Presupuesto

Fecha de inicio / fin

Métricas de medición

Recordá que Campañas improvisadas = campañas que no convierten



3. Optimización continua

La optimización es un proceso continuo. Cada mes debés revisar, analizar y ajustar para mejorar resultados.

1

Analizá métricas

Revisá qué funcionó y qué no. Identificá patrones y oportunidades.

2

Ajustá estrategias

Modificá tácticas según los datos. No tengas miedo de iterar.

3

Optimizá canales

Enfocate en los que generan mejor ROI. Descartá los que no convierten.

4

Documentá aprendizajes

Registrá qué aprendiste para aplicarlo en futuras campañas.

Matriz de priorización (framework JUBA)

Usá esta matriz para decidir sin caer en la ansiedad operativa

1

AHORA

Impacto directo en ventas u orden

Campañas activas, web, pauta

2

PRONTO

Ordena y mejora conversiones

Calendario, contenidos, automatizaciones

3

DESPUÉS

"Lindo tener", no urgente

Tareas extras, plataformas secundarias

4

NUNCA

No suma

Acciones sin estrategia

Checklist mensual

Cada mes, dedicá tiempo a revisar y optimizar. Estos son los puntos clave:



Revisar métricas



Revisar campañas activas



Ajustar mensajes y piezas



Ordenar el calendario del mes siguiente



Revisar inventario de ideas



Documentar aprendizajes



Optimizar al menos 1 canal

Consistencia mensual = resultados anuales garantizados

Tu 2026 ya está acá

Dejá de improvisar y ordená tu año
con estrategia

agenciajuba.com

@juba.agencia

