

# GUIA PARA ELABORAR TU MATRIZ DE POSICIONAMIENTO



La matriz o el mapa de posicionamiento nos permitirá conocer donde se encuentra nuestra empresa respecto a la competencia de forma gráfica. Es una poderosa herramienta de marketing, que se utiliza con la intención de seguir estrategias para conseguir los objetivos previstos.

Para conseguir un buen mapa, debemos tener buena información de nuestra empresa y de nuestros competidores, para ello podemos hacer uso de las diferentes fuentes que tenemos a nuestra disposición.

Es una herramienta muy sencilla de utilizar, debemos trazar dos ejes, uno vertical y otro horizontal, y en sus extremos vamos a posicionar los valores mínimo y máximo.

Se deben definir las principales variables que afectan a la empresa, como pueden ser: precio, innovación, calidad, etc.

En cada extremo ponemos su valor máximo y mínimo, en nuestro caso, en el eje horizontal, podríamos situar la variable precio, y en la vertical, la variable innovación.

Según este ejemplo, el gráfico quedaría dividido en cuatro secciones, de la siguiente forma, precio alto-innovación alta, precio alto-innovación baja, precio bajo-innovación alta y precio bajo-innovación baja.

Vete situando tu empresa o proyecto según determines en el gráfico, así como las empresas competidoras.

Una vez finalizado el mapa o matriz de posicionamiento, debemos un análisis de lo que estamos visualizando, con la intención de remarcar la estrategia en marketing a seguir.

