

Template — Marketing Strategy and Positioning (2 of 2)

Marketing Channel	Tactic	Objective	Estimated Cost	Timing	Prioritization (H / M / L)
Sales Force	<div><div></div>Product efficacy messaging</div>	<div><div></div>Generate awareness of product benefits</div>	<div><div></div>\$300,000</div>	<div><div></div>9 months</div>	<div><div></div>Medium</div>
	<div><div></div>Safety brochure</div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>
	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>
Mass Media	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>
	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>
	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>
Events	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>
	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>
	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>
	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>