

PRIME SOCIAL MEDIA



EMPRESA DE MARKETING DIGITAL
PARA EL POSICIONAMIENTO DE
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
DE MONTERIA



**PRIME SOCIAL MEDIA: EMPRESA DE MARKETING DIGITAL PARA EL
POSICIONAMIENTO DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE
MONTERÍA**

JUAN CAMILO SALAZAR RESTREPO

**Trabajo de grado presentado como requisito para obtener el título de
Licenciado en Informática y Medios Audiovisuales.**

Director

SANDRA MILENA DÍAZ RAMOS

**UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA
FACULTAD DE EDUCACIÓN Y CIENCIAS HUMANAS
LICENCIATURA EN INFORMÁTICA Y MEDIOS AUDIOVISUALES
MONTERÍA**

2020

TITULO

Prime Social Media: empresa de marketing digital para el posicionamiento de pequeñas y medianas empresas de Montería.

TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción
2. Estudio de la necesidad
3. Definición de la propuesta
4. Justificación de la propuesta
5. Objetivo General

- 6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**
 - 6.1 Nombre de la empresa
 - 6.2 Misión
 - 6.3 Visión
 - 6.4 Valores corporativos
 - 6.5 Ventajas competitivas

- 7. MARCO TEÓRICO**
 - 7.1 Marketing Digital
 - 7.2 Motores De Búsqueda
 - 7.3 Redes sociales
 - 7.4 Publicidad en redes sociales
 - 7.5 ADS (Social Advertising)
 - 7.6 Google AdWords (Ads)
 - 7.7 SEM (Search Engine Marketing)
 - 7.8 SEO (Search Engine Optimization)
 - 7.9 Plataformas E- Commerce

- 7.10 Community Manager
- 7.11 Social Media Marketing
- 7.12 Marketing digital para pequeñas y medianas empresas.

8. ESTUDIO DE MERCADO

- 8.1 Objetivos generales
- 8.2 Objetivos específicos
- 8.3 Definición de mercado
- 8.4 Análisis interno y externo (DOFA)
- 8.5 Análisis del sector
- 8.6 Tipo de estudio
- 8.7 Población
- 8.8 Muestra
- 8.9 Técnica de recolección de la información
- 8.10 Análisis de resultados

9. PLAN DE MERCADO

- 9.1 Productos y servicios
 - 9.1.1 Creación de Logos.
 - 9.1.2 Diseño de identidad corporativa
 - 9.1.3 Creación de perfiles de redes sociales para empresas.
 - 9.1.4 Servicio de Community Manager.
 - 9.1.5 Diseño Editorial
 - 9.1.6 Realización audiovisual publicitaria
 - 9.1.7 Desarrollo Web
- 9.2 Precios

9.3 Estrategia de publicidad

10. ESTUDIO TÉCNICO

- 10.1 Objetivo general
- 10.2 Objetivos específicos
- 10.3 Locación y ubicación de empresa
- 10.4 Materiales y herramientas
- 10.5 Procesos productivos
- 10.6 Requerimientos técnicos
- 10.7 Recursos humanos

11. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

- 11.1 Objetivo general
- 11.2 Objetivos específicos
- 11.3 Tipo de empresa
- 11.4 Estructura organizacional
- 11.5 Marco legal

12. ESTUDIO FINANCIERO

- 12.1 Objetivo general
- 12.2 Objetivos específicos
- 12.3 Inversión inicial
- 12.4 Costo de mano de obra
- 12.5 Proyecciones de venta
- 12.6 Presupuesto de ingresos vs egresos.
- 12.7 Depreciaciones.

12.8 Punto de equilibrio.

12.9 Conclusiones del estudio financiero.

13. IMPACTO DEL PROYECTO

14. CONCLUSIONES

15. BIBLIOGRAFÍA

16. ANEXOS

1. INTRODUCCIÓN

Prime Social Media es una empresa de marketing digital que ofrece servicios de Community manager, diseño de imágenes publicitarias, edición de videos, creación de identidad corporativa, diseño de logos, fotografía, Manejo de Campañas de marketing digital (inversiones en AdWords).

Prime Social media, se encarga de guiar a las empresas para que inviertan de una manera adecuada en campañas de marketing digital con publicidad enfocada a las redes sociales y motores de búsqueda. Nuestros **analistas de datos** parametrizarán al público para dirigir las campañas, y nuestros diseñadores se encargarán de crear las piezas publicitarias necesarias para cautivar al cliente potencial, dejando siempre en evidencia el valor agregado que imprimimos en cada uno de nuestros servicios.

Los Diseñadores gráficos de prime social media ofrecen el servicio de creación de imagen corporativa (Logo, eslogan, campañas publicitarias, imagen de marca, etc.) para aquellas empresas que quieran desarrollar su imagen a un nivel profesional. Todo lo anterior gracias a que Prime Social Media es una empresa que entrara a competir en el mercado desde sus precios, asequibles para pequeñas y medianas empresas. El objetivo principal del nuestro negocio es democratizar el acceso a campañas de marketing digital, es decir, que cada empresa pueda promocionar sus productos por internet, desde una Pastelería hasta un gran hotel. Al democratizar la publicidad en internet estas pequeñas empresas pueden entrar a competir con las grandes marcas, aumentando sus ganancias y creciendo como empresas, lo que traería como consecuencia el mejoramiento de la economía de la ciudad, generando un gran impacto socioeconómico al ofrecer nuevos puestos de trabajo y así bajar las tasas de desempleo de la ciudad.

Es importante resaltar que las nuevas tendencias tecnologías están favoreciendo significativamente al contexto empresarial, en ese sentido, Montería es una ciudad que cuenta con más de 6.000 empresas registradas en cámara de comercio, lo que se convierte en un factor favorable para el desarrollo de nuestra idea de negocio, la cual se centra en aquellas pequeñas y medianas empresas como: hoteles, peluquerías, papelerías, tiendas, almacenes, joyerías, ópticas, restaurantes y muchos otros nichos del sector comercial que

operan en nuestra localidad, ofreciéndoles un servicio personalizado para posicionar y ofrecer sus productos de forma virtual.

En resumen, la oportunidad de negocio yace en poder cubrir las necesidades en las actividades anteriormente mencionadas, que tienen las pequeñas, medianas y grandes empresas en el municipio de Montería -Córdoba, con la finalidad de ofrecer una mejora en los canales de comunicación con sus clientes a través de medios digitales: redes sociales, aplicaciones móviles, correo electrónico, videos corporativos, diseño gráfico, diseño web, entre otros productos ofrecidos por Prime Social Media.

2. ESTUDIO DE LA NECESIDAD

Causas

Según los datos del estudio de mercado realizado por Prime Social Media, para determinar la viabilidad de la implementación de una empresa de marketing digital en Montería, algunas PYME llegan a quebrar debido a sus pocas ventas, una de las razones por las cuales estas empresas venden poco, es que no utilizan de manera adecuada el marketing digital y no fomentan las ventas por internet.

Otra de las causas por las cuales las empresas venden sus productos con dificultades, es que su marca no logra tener un reconocimiento en el contexto, debido a que no cuentan con una buena imagen corporativa, no tienen un buen logo ni material audiovisual para publicar en internet. Igualmente, muchas empresas no cuentan con una plataforma web a la cual le puedan hacer publicidad y con la cual puedan concretar todo el proceso de venta por internet, ya que creen que no la necesitan y desconfían de los beneficios que puedan generar este tipo de herramientas.

Tampoco cuentan con perfiles en redes sociales y esto es otro de los factores por los cuales las empresas no venden lo suficiente, muchas empresas no cuentan con estos perfiles ya que no tienen información acerca de cómo puede aprovechar estas herramientas para poder vender, o sencillamente no tiene elementos básicos como un logo, publicidad audiovisual, perfiles en redes sociales, entre otras estrategias que cada día toman más fuerzas en mundo de los negocios.

Cabe resaltar que el factor común de todas estas situaciones es la desinformación, algunos empresarios no están totalmente conscientes de que este tipo de estrategias pueden generar muchas ganancias para su empresa, lo que conlleva a que sus negocios se estanquen y terminen en la quiebra.

Teniendo en cuenta las causas y los efectos señalados anteriormente, se ha decidido crear Prime social Media, debido a que existe un gran potencial para ofrecer los servicios de publicidad digital para pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Montería, teniendo en cuenta que a la hora de vender estos servicios, primero debemos educar a los empresarios, esto lo haremos durante una visita de venta, donde se le explicaran los

beneficios de estos procesos de marketing con el fin de que contraten nuestros servicios sin cláusula de permanencia y puedan probar de los beneficios que trae implementar estrategias de marketing digital de manera correcta. Nos daremos a conocer de igual forma a través de imágenes publicitarias con datos relevantes que muestren la importancia de invertir en el marketing digital, con el fin de que los clientes potenciales de prime social media vayan conociendo estos beneficios.

Prime social Media ofrecerá soluciones que permitirán mitigar las falencias anteriormente mencionadas ofreciendo servicios tales como, creación de imagen corporativa, manejo de redes sociales, creación de material audiovisual, manejo de campañas en redes sociales, Manejo de campañas en motores de búsqueda

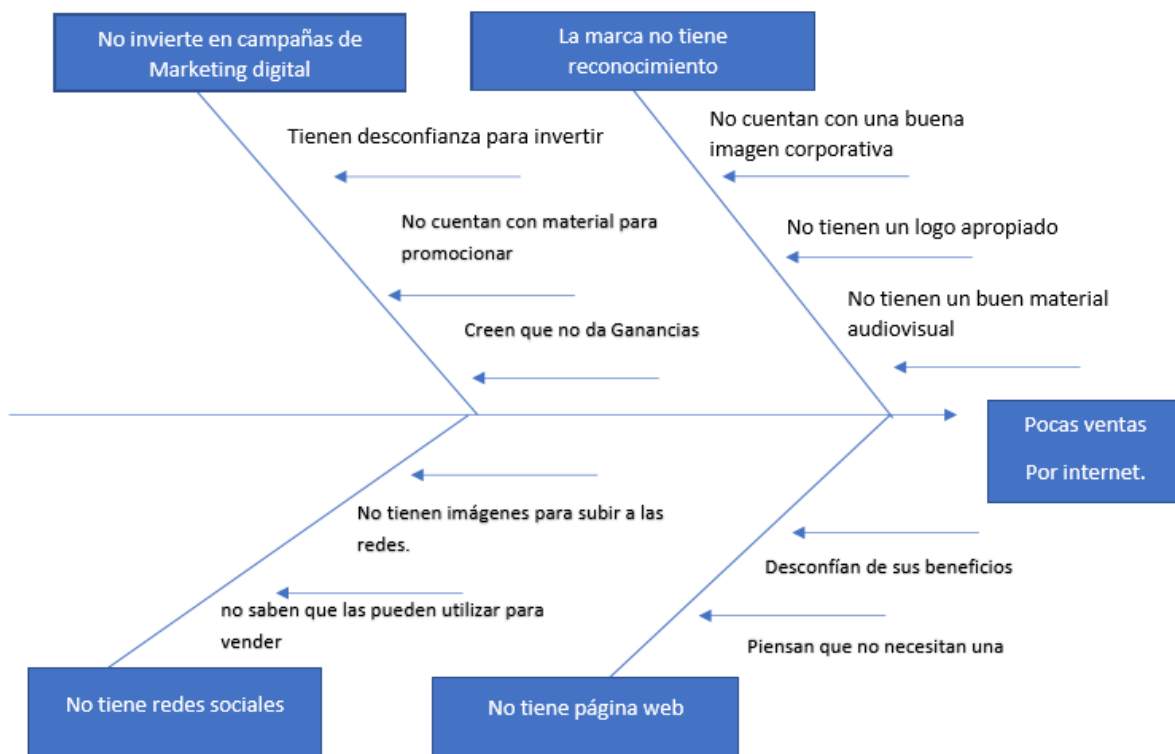


Figura 1. Diagrama de ishishaka

3. DEFINICIÓN DE LA PROPUESTA

Prime Social Media Ofrece una alternativa para las Pymes que quieran aumentar su presencia online, planteándole estrategias de marketing que conllevan la integración de la publicidad audiovisual para redes sociales, el uso de páginas webs, acompañadas de un manejo adecuado de redes para aumentar las ventas y el alcance de la publicidad de estas empresas.

4. JUSTIFICACION DE LA PROPUESTA

El estudio de la necesidad y el estudio de mercado, han permitido conocer que muchas de las PYME de la ciudad de Montería, no cuentan con un plan de marketing digital que les permitan ejecutar estrategias de comercialización y distribución de productos y servicios.



Figura 2. Grafica estadística de resultados de una de las preguntas estudio de mercado

La anterior gráfica tomada del estudio de mercado, muestra que del 88.2% de los encuestados, entre los que se encuentran, negocios pequeños como tiendas, papelerías, peluquerías, entre otros, nunca han contado con el apoyo de un experto para promocionar sus productos y servicios a través de un plan de marketing digital. Lo que se convierte en una oportunidad para alcanzar los objetivos propuestos por Prime Social Media.

Todo lo anterior nos permite creer que Prime Social Media es una alternativa para todas aquellas empresas en proceso de crecimiento comercial, esto gracias a que en la ciudad de Montería, muchas de las PYME no están lo suficientemente posicionadas en el mercado

virtual, según el estudio de mercado realizado por Prime Social Media, se muestra que muchas de estas empresas no son conocidas por la mayoría de la población, porque no cuentan con un plan de marketing que les permita promocionar sus productos a través de la red, debido a esto no están generando las suficientes ganancias para su estabilidad.

Prime social media pretende generar un impacto en la sociedad Monteriana, para ello se busca democratizar el marketing digital para las PYME, es decir, que los pequeños y medianos negocios también tengan acceso a promocionar sus productos por internet, para aumentar sus clientes potenciales, sus ventas, su reconocimiento de marca y por ende sus ganancias. Todo lo anterior se logra implementando estrategias conjuntas de marketing, que van desde promocionar publicaciones en redes sociales hasta invertir en Google AdWords, para si incrementar las ventas y las ganancias de una empresa.

Para cumplir con los objetivos de la empresa, contamos con un equipo de expertos que se encargará de parametrizar las campañas, un grupo de creativos diseñadores que crearan imágenes y videos de gran calidad para que sean publicados en internet.

Por otra parte, es importante democratizar la publicidad audiovisual en redes sociales, aprovechando que el internet nos permite llegar a un gran número de personas y llegar incluso a sectores específicos de la población, para así dirigir mejor las campañas, solo al público que nos interesa, por eso es importante el trabajo desarrollado por Prime Social Media y su grupo de profesionales en el manejo de datos, que con la ayuda de inteligencia artificial e ingeniería de datos puede llegar a sacar el mayor potencial de las PYME de Montería y sus alrededores.

El impacto socioeconómico que esto tendría sería que las pequeñas y medianas empresas como tiendas, peluquerías, papelerías, bares, hoteles entre otras, puedan crecer y prosperar, aumentando sus ventas y por ende sus ganancias, aportando también al crecimiento del empleo formal en nuestra ciudad, ya que si muchas empresas empiezan a surgir en Montería, se generaría más empleo para las personas.

La implementación de Prime social media es viable en el mercado ya que Montería cuenta con más de 6000 empresas, las cuales se convierten en clientes potenciales para ofrecer nuestros servicios de marketing digital, posicionamiento de marca, materiales audiovisuales,

diseño gráfico, entre otros, garantizando la estabilidad de la empresa y el impacto positivo que puede llegar a tener sobre la economía de la región.

Para finalizar, es importante precisar que cada servicio de Prime Social Media, contará con un valor agregado, imprimiendo siempre productos innovadores, como es el caso del uso de Softwares para el manejo automático de las redes, de esta forma nuestros clientes podrán agendar y programar publicaciones automáticas en los tiempos deseados.

5. OBJETIVO GENERAL

Crear una empresa de soluciones empresariales con valor agregado, en el campo del marketing digital, el diseño gráfico publicitario y la producción audio visual para las PYME de la ciudad de Montería.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Estudiar la demanda y la oferta potencial de los servicios ofrecidos por Prime Social Media.
- Analizar los componentes técnicos para el desarrollo de los productos ofrecidos por la empresa.
- Realizar el estudio financiero para determinar la viabilidad de la empresa en el mercado regional.
- Estudiar la estructura organizacional que garantice el buen funcionamiento de todas las áreas de la empresa

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1 Nombre de la empresa

PRIME SOCIAL MEDIA

Recibe el nombre de Prime social media, inspirado por lo que en la televisión se llama el prime time u horario estelar, que se refiere al horario en donde más personas se encuentran viendo dicho canal y se le añade el social media, transmitiendo el mensaje de ser una empresa de marketing digital que se encarga de realizar publicidad en internet y redes sociales.

Con la unión de estas palabras queremos transmitir que invertir en campañas de marketing digital con prime social media es como pautar en el prime time de la televisión por que nos encargaremos que el mensaje de nuestros clientes llegue a un gran número de personas,

Logo



Figura 3. Logo para la empresa Prime Social Media.

Nombre Comercial: Prime Social Media

6.2 Misión

Prime Social Media se consolida como una empresa que ofrece servicios, con valor agregado, en el campo del marketing digital, el diseño gráfico, desarrollo web y el posicionamiento de marcas comerciales.

6.3 Visión

A 2025 ser una de las agencias publicitarias más importantes de la región, ofreciendo nuestros servicios con un alto grado de creatividad, ayudando a las empresas a posicionar sus marcas y aumentar su producción.

6.4 Valores corporativos

Calidad: En Prime Social Media nos destacamos porque nuestros servicios publicitarios cuentan con la mejor calidad en imagen y sonido. Siguiendo siempre las reglas de diseño.

Valor agregado: Es nuestro valor característico, todos nuestros productos serán elaborados con un alto grado de innovación, atendiendo de forma personal las necesidades de nuestros clientes.

Responsabilidad: En Prime social Media nos Caracterizamos por la responsabilidad a la hora de entregar nuestros trabajos. Entregando nuestros trabajos a tiempo.

Transparencia: Nos Caracterizamos por la transparencia en nuestros negocios y cobrando un valor justo por cada trabajo. manejando siempre una gran sinceridad con nuestros clientes sobre las expectativas de nuestros servicios

6.5 Ventajas Competitivas

Prime Social Media presenta ventajas con respecto a las demás empresas ya que maneja la creación de videos, además de contar con excelentes diseñadores gráficos para la creación de piezas publicitarias especiales para internet.

Además, contamos con un grupo de especialistas en marketing digital que se encargaran de la administración de las campañas en redes sociales y motores de búsqueda También contamos con excelentes diseñadores web para la creación de las plataformas que la empresa requiera.

En prime social media utilizamos diversas estrategias para la difusión de contenidos, lo cual nos permite tener un mayor alcance para conseguir nuevos clientes, como el uso software especializado para el e-mail marketing, por ejemplo, el uso del software MailChimp, tanto para hacer email marketing propio, como también para hacer email marketing para nuestros clientes.

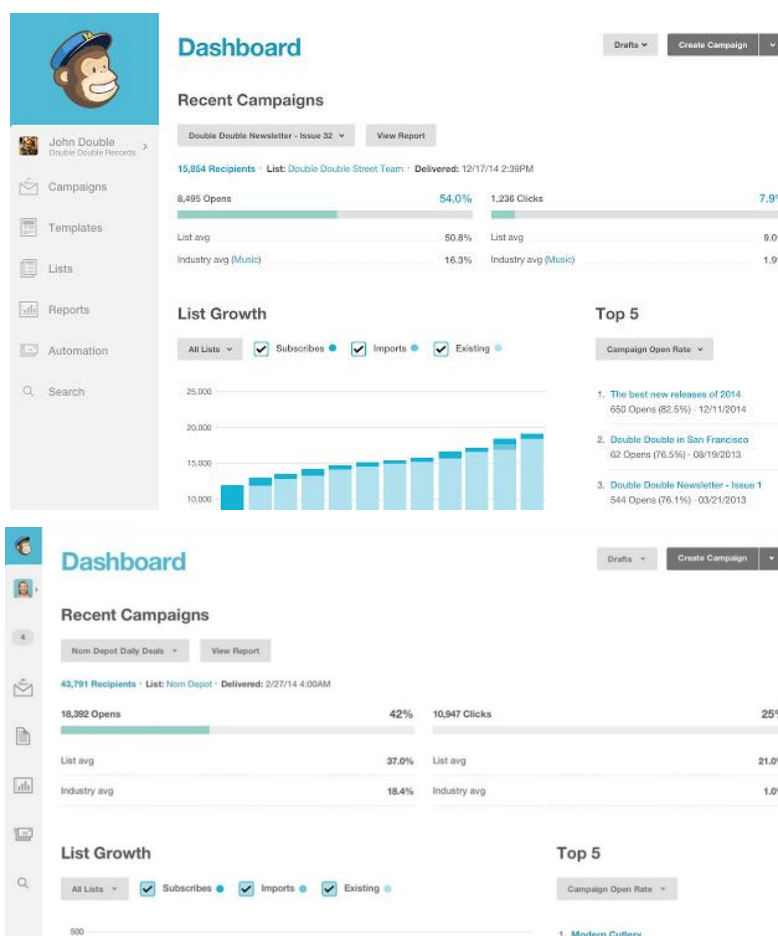


Figura 4. Imágenes del software mailchimp para la práctica del e mail marketing.

También hacemos uso de software de automatización de contenidos para redes sociales tales como buffer que nos permite agendar publicaciones para que estas se suban en la

fecha y hora que nosotros necesitemos, lo que nos permite tener un flujo de trabajo mas controlado y administrar mejor nuestro tiempo.

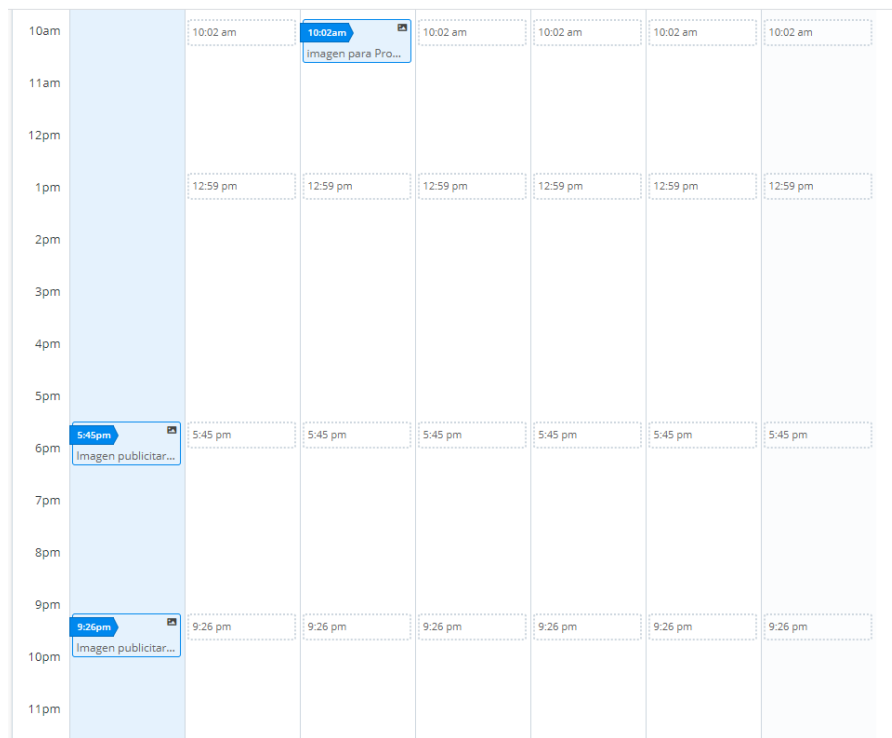
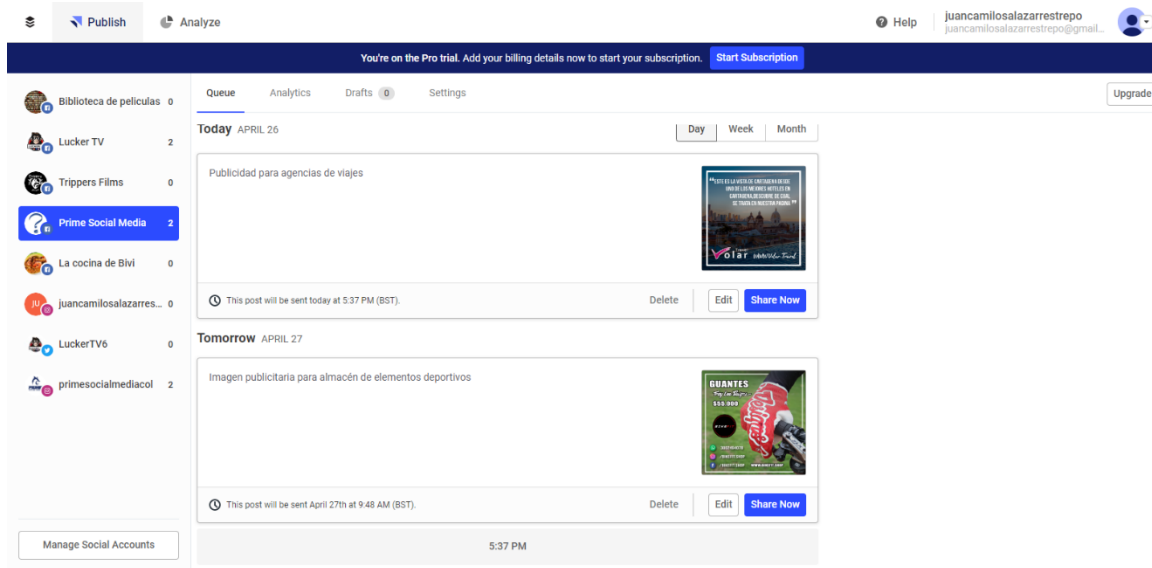


Figura 5. Imágenes del software buffer para agendar publicaciones en diferentes redes sociales.

También utilizamos herramientas SERP como otro elemento de innovación a la hora de prestar nuestros servicios de marketing, digital y posicionamiento web, analizando resultados para tomar las mejores decisiones a la hora de optimizarlas páginas web con metadatos y utilizando la estrategia correcta para aumentar la efectividad del SEO de las plataformas.

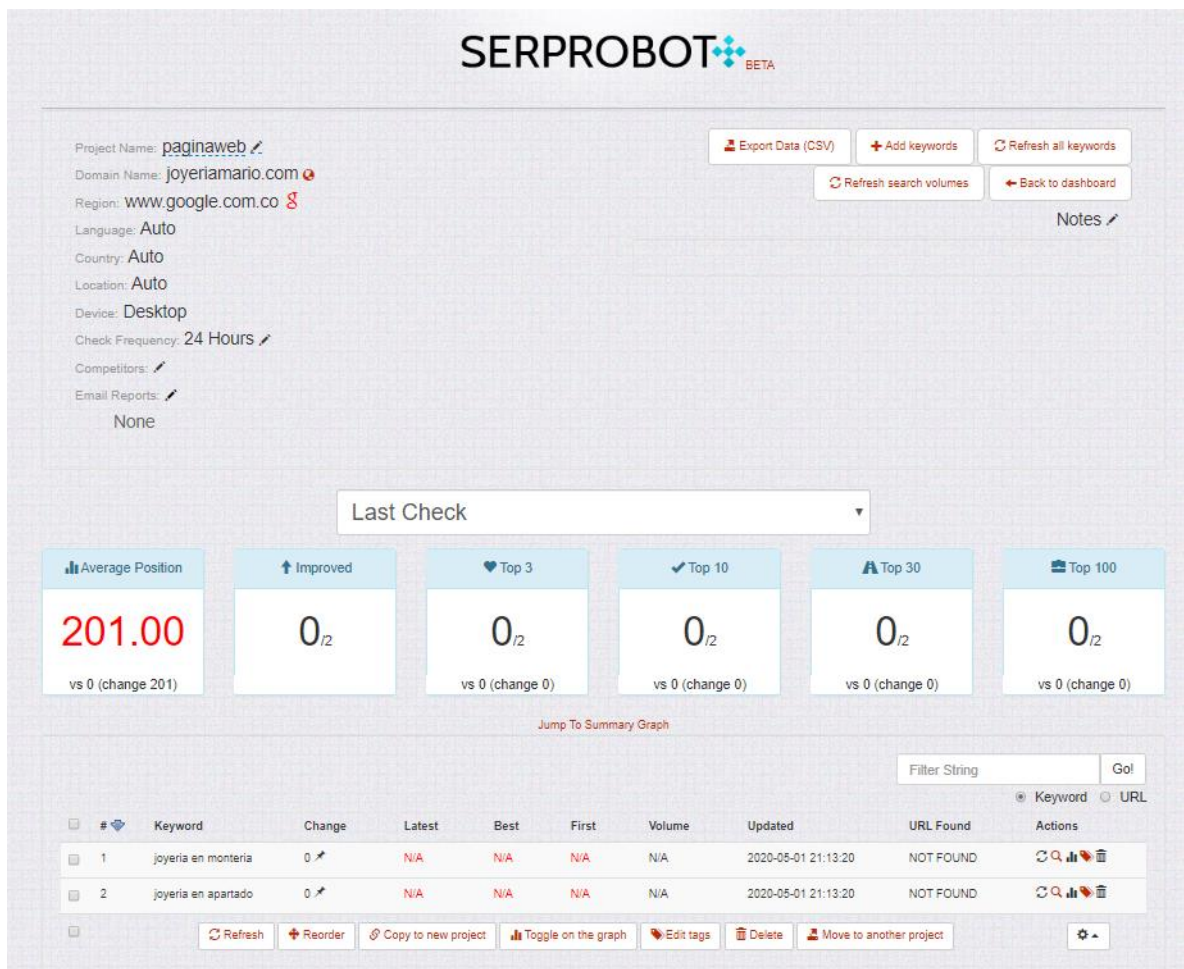


Figura 6. Imágenes del software SERPROBOT para hacer análisis SEO a las páginas webs.

7 MARCO TEÓRICO

7.1 Marketing Digital

Primero empezamos hablando de que es marketing, este concepto comienza a utilizarse del Siglo XX en las universidades de estados unidos.

Los primeros que empiezan a utilizar el concepto de marketing en nuestro idioma son los publicistas españoles en los años 60.

A continuación, presentaremos varias definiciones del concepto de marketing para tener una idea clara como punto de partida para empezar a entender la noción de marketing.

Según lo dicho por **Sainz (2008)** *“El marketing es una orientación empresarial que garantiza el éxito cuando satisface las necesidades actuales y futuras de los consumidores de forma más eficaz que los competidores”*

Por lo tanto, podemos entender el marketing como las estrategias a utilizar para que el producto o servicio que ofrezca tu empresa llega a los consumidores.

Y que es de vital importancia realizar este proceso con más eficacia que los competidores, lo que implica que contratar un servicio de marketing deba ser una necesidad primordial para una empresa que desea generar ganancias y ser competitiva en el mercado.

Como lo mencionan **Guardiola, V., & Guerrero, C. (2002)** *“El marketing no es la suma algebraica de actuaciones empresariales, sino una mentalidad o “filosofía” sobre la empresa y sobre el sistema económico en su conjunto, así como un concepto de proceso integrado, que comienza con la identificación de las necesidades de los consumidores y de los productos que pueden satisfacer estas necesidades, a través del estudio de los mercados.”*

El marketing termina teniendo como componente primordial el consumidor final del producto.

Por otra parte, podemos ver el Marketing de Distintas maneras, como una filosofía, como una herramienta de acción, como un instrumento de análisis o como pensamiento estratégico.

En cuanto al concepto de Marketing Digital podemos referirnos a todos este tipo de estrategias que se realizan con el uso de herramientas digitales como la internet y las redes sociales, para llevar un mensaje más claro y directo al consumidor final de nuestros productos.

Por lo que también podemos ver el marketing digital como una herramienta de análisis a la hora en que miramos estadísticas de la interacción de los clientes en las redes sociales de nuestras empresas.

Como filosofía a la hora de llevar cierta línea narrativa a la hora de publicar contenido en las redes y en las páginas de la empresa.

En cuanto al marketing digital visto como herramienta de acción sería a la hora de invertir en promoción en redes sociales o posicionamiento en motores de búsqueda.

A continuación, comentaremos unas citas encontradas en el documento de **Vega, C. (2019)** en su documento *“barreras de las pymes en Colombia para la implementación de estrategias y herramientas de marketing digital”*.

Por su parte **López (2013)** afirmo que *“el marketing digital engloba un canal de intercambio comercial llevado a cabo en Internet apoyado en un sistema de comunicación, publicidad y de relaciones públicas. Todo ello a través de dispositivos tales como smartphones, computadores, tabletas, logrando incentivar el reconocimiento de la marca.”*

También **García y Rivero (2010)**, nos hablan de que *“Marketing Digital es una práctica dinámica entre los procesos de marketing de la empresa basados en la combinación de la información y las tecnologías comunicativas, para acceder a una respuesta frente a un producto determinado y una posible transacción comercial.”*

Gómez (2015) menciona procesos y estrategias como la explotación de bases de datos de clientes, la analítica web, el uso de sistemas tecnológicos y procesos de CRM, como parte fundamental del conjunto de estrategias que hacen parte del marketing digital.

7.2 Motores De búsqueda

Los motores de búsqueda son plataformas de internet por medio de las cuales podemos buscar el contenido que necesitamos en internet, el motor de búsqueda más famoso es Google, pero existen otros como Bing o Yahoo!, pero el uso de Google se ha vuelto tan masivo en la población actual de occidente que se ha vuelto primordial para las empresas invertir en el posicionamiento en este motor de búsqueda, debido a que ya es muy común que antes de comprar algo lo busques en Google e incluso lo compres directamente en una página de las que te arroja este motor de búsqueda.

En cuanto al funcionamiento de los motores de búsqueda podemos citar a N.S Stark que en su trabajo de investigación motores de búsqueda en internet nos menciona que:

“Los motores de búsqueda visitan las páginas Web y realizan la indexación. La manera en que se efectúa dicha indexación es propia de cada motor. Uno de los elementos claves de un motor de búsqueda es el crawler (araña) que se ocupa de recuperar páginas web, generalmente se lo describe como un softbot (robot de software) usado por los motores de búsqueda automatizados que crean índices de URLs, palabras claves, textos, etc. En el mercado existen motores muy populares que no utilizan crawlers y se les denomina directorios, trabajan usando descripciones de las páginas que les proporcionan sus propietarios.

En un principio la cantidad de páginas que un motor era capaz de escanear, el tamaño del motor, constituía una medida de calidad o excelencia. Actualmente este criterio se está desplazando hacia otros como la indexación y el ranking. Estos dos factores están relacionados con la importancia de las páginas para el usuario que realiza una búsqueda, lo que lleva al desarrollo de modelos para crear criterios aplicables de forma coherente y sin ambigüedades. (Stark, N. S. (2002). Motores de búsqueda en Internet,p.1)”

He ahí la importancia de estar bien posicionados en Google ya que nuestros anuncios les llegaran a las personas que busquen específicamente palabras referentes con nuestro producto o servicio, lo que conlleva a que este sea un público mucho más filtrado y con interés de compra.

Esto nos remonta a paginas anteriores donde mencionábamos que el consumidor es una de las partes más importantes del marketing ya que por medio de este tipo de herramienta podemos filtrar a quien le llegan nuestros anuncios y también podemos ver qué tipo de personas buscan palabras referentes a nuestro producto o marca.



Figura 7. Logo de uno de los motores de búsqueda más famosos, el de la Empresa Google.



Figura 8. Logo de la empresa Yahoo! Dueña de otro de los motores de búsqueda más famosos.

7.3 Redes Sociales

Las redes sociales, en el mundo virtual, son sitios y aplicaciones que operan en niveles diversos – como el profesional, de relación, entre otros – pero siempre permitiendo el intercambio de información entre personas y/o empresas.

Hablando de redes sociales las primeras que se nos vienen a la mente son Facebook, Twitter, Instagram y YouTube.

Aunque existen miles de redes sociales, cada una con su temática y población.

Uno de los aspectos más importantes de las redes sociales es que cada usuario puede generar su propio contenido, las redes sociales se hacen cada vez mas parte de nuestra vida como menciona **Orihuela-Colliva (2008)**

“Así como el uso habitual de la web originaria consistía en acceder a información publicada por otros mediante sistemas más o menos rudimentarios de búsqueda, lo propio de la Web 2.0 es compartir información con otros usuarios, publicar contenidos propios, valorar y remezclar contenidos de terceros, cooperar a distancia y, en definitiva, apoderarse de la tecnología para convertirla en parte de nuestra vida” (P.62)



Figura 9. Logos de YouTube, Instagram y Facebook, tres redes sociales importantes.

7.4 Publicidad en redes sociales

Tanto ha sido el impacto de las redes sociales y su audiencia, que cada vez es más indispensable para las empresas invertir en publicidad, marketing y promoción en redes si es que desean ser competitivos en el mercado.

La publicidad en redes sociales se puede hacer de varias maneras, una de ellas es creando una imagen en la cual estas vendiendo algún producto y publicarla en tu perfil de empresa, luego empezar a compartir y a enviarle esta imagen a tu audiencia.

Pero también existe otra manera que es por medio de ADS (Anuncios Publicitarios pagos) propias de cada red, que permiten llevar el mensaje a un público más numeroso y filtrado, además también puedes invertir para aparecer en la sección de recomendados de dicha red social.

7.5 ADS (Social Advertising)

Los ADS También conocida como publicidad por redes sociales o Social Advertising,, son las plataformas existentes en las propias redes sociales a través de las cuales las marcas publican anuncios para promocionar sus productos de forma segmentada a cambio de un pago en función del tipo de anuncio que se realiza.

Cada red social maneja su propia red de ADS en la cual las empresas pueden invertir para que sus imágenes publicitarias e incluso sus marcas o perfiles sean promocionados en dicha red, llegando a un mayor número de personas, a las que le aparecerán los anuncios en algún lugar específico que cada plataforma tiene destinada para publicidad.

Algunas de las plataformas que cuentan con un sistema de ADS son Facebook, Instagram, YouTube, Twitter, Google, Etc.

En el caso de la publicidad en Facebook existe dos modalidades de inversión como menciona **Merodio (2010)**

“Estos anuncios son los que aparecen normalmente en la parte derecha de la pantalla, y te permiten segmentar el público objetivo hasta niveles muy profundos y podrás elegir entre dos formas de pago: CPC (Coste por Click) o CPM (Coste por Mil Impresiones)”

Podemos ver que **Meriodo (2010)** resalta uno de los mayores beneficios de este tipo de anuncios, el poder segmentar el público objetivo hasta niveles muy profundos.

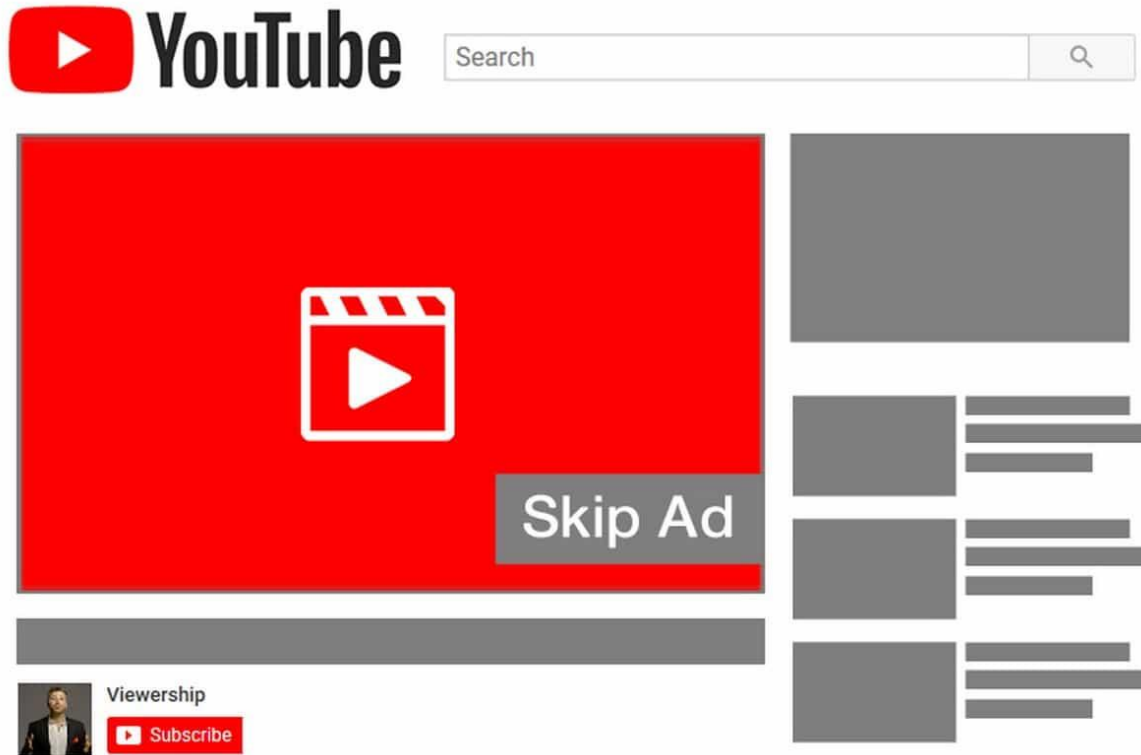


Figura 10. Ejemplo de Ads en la plataforma de youtube.

7.6 Google ADS

Los ADS de la Plataforma de Google se han convertido en una herramienta fundamental que cada empresa debe utilizar si desea estar bien posicionada en el mercado.

Debido a que Google se ha convertido en la herramienta de búsqueda más utilizada en el mundo, podemos decir que ya se ha vuelto una habito buscar algo en Google antes de comprarlo.

Por lo tanto, es importante aparecer en las primeras páginas y en los primeros resultados cuando el cliente potencial este buscando tu producto en específico, es tan importante que este cliente puede terminar haciendo la compra en ese mismo momento.

Por su parte **Brito (2014)** nos describe los motores de búsqueda de la siguiente manera:

“Google ofrece la posibilidad de comprar espacios publicitarios. Muchas empresas contratan este servicio y eso les garantiza aparecer entre los resultados de la búsqueda. A estos resultados se les llama enlaces patrocinados y van precedidos por el rótulo

anuncio. Suelen encontrarse a la derecha y en los primeros dos o tres puestos de resultados.

Según el interés comercial de la palabra que busquemos aparecerán más o menos enlaces patrocinados, por ejemplo, para la palabra teléfono aparecerán muchos enlaces patrocinados y para biblioteca aparecerán pocos o ninguno.

Hay que tener cuidado con no confundir los anuncios con los resultados de la búsqueda, con los anuncios de la parte derecha no suele haber confusión, pero con los anuncios que aparecen en las primeras líneas de los resultados es fácil equivocarse.” (Pág. 4.4)

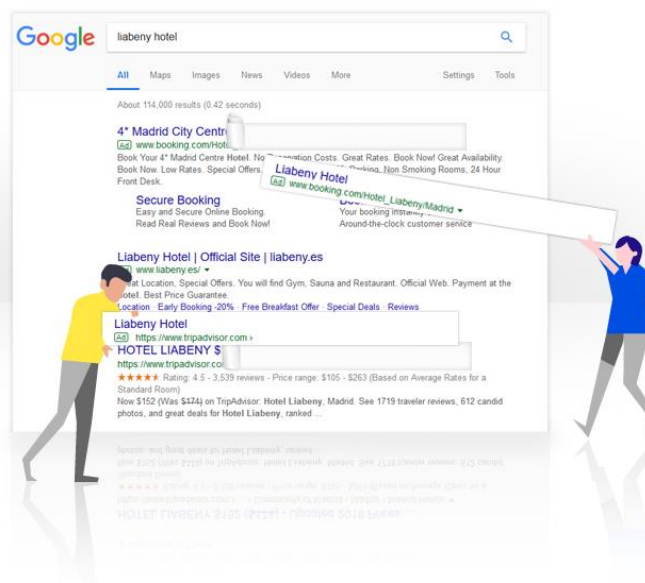


Figura 11. Representación grafica de los Ads de la Plataforma de Google.

7.7 SEM (Search Engine Marketing)

SEM son las siglas de “Search Engine Marketing”, es decir, Marketing en Motores de Búsqueda y precisamente de la publicidad paga en internet.

En este tipo de marketing es indispensable invertir dinero para que la promoción de tu marca sea mayor, la publicidad llegue a un mayor número de personas o se encuentre en los primeros lugares en la búsqueda de Google.

Cuando hablamos de SEM en Google nos referimos a los Google Adwords , este tipo de publicidad tiene muchos beneficios como lo expresa **Ancin(2018)** *“Una vez que la campaña de AdWords está activa, los anuncios se muestran junto a los resultados de búsqueda cuando los usuarios teclean alguna de las palabras clave de la campaña. Por tanto, los anuncios se muestran cuando los clientes potenciales hacen consultas relacionadas con los productos o servicios que ofrecen los anunciantes.”*



Figura 12. Ejemplo de SEM. Anuncio pago de Google Ads .

7.8 SEO (Search Engine Optimization)

Por su parte SEO proviene de las Siglas en ingles “Search Engine Optimization”, “Search Engine Optimization” y se refiere a la optimización de la plataforma y de la marca en cuestión de programación, teniendo en cuenta los metadatos o palabras claves y la optimización de código en la plataforma para que vaya de acuerdo con el algoritmo de Google.

Martinez (2014) habla del SEO como *“El posicionamiento natural consiste en aplicar una serie de criterios y procedimientos sobre la página web (código, contenido y enlaces externos), para lograr que los motores de búsqueda localicen y presenten dicha página web entre los primeros resultados de una búsqueda.”*

Es igual de importante que SEM, y cada empresa lo puede practicar haciendo buen uso de palabras claves y teniendo una plataforma optimizable.

Este tipo de optimizaciones se obtienen más con conocimientos y buenas prácticas que con dinero. se pueden conseguir buenos resultados aplicando muchos conocimientos de programación y entendimiento de la lógica con la que buscan las personas en Google para optimizar de manera adecuada las palabras claves que vamos a utilizar en los metadatos de nuestras plataformas.

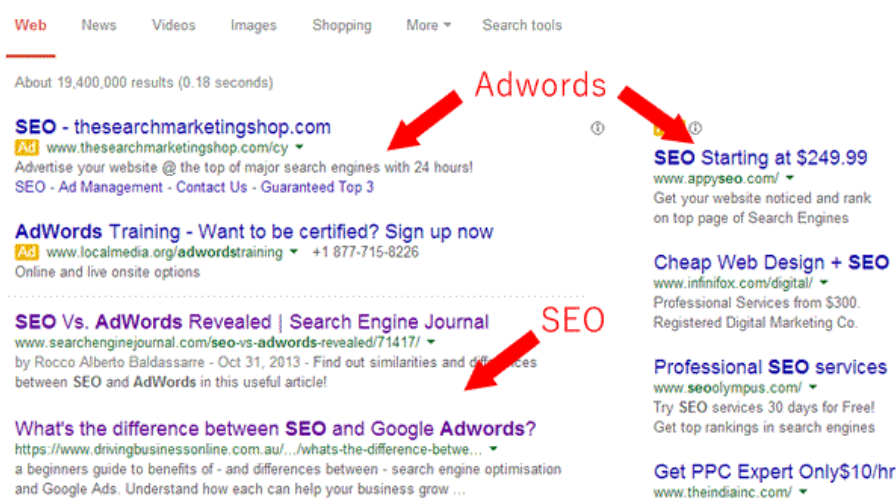


Figura 13. ejemplo SEO y SEM . resultados orgánicos en Google y anuncios pagos de Google Ads.

7.9 Plataformas E- Commerce

Las Plataformas Web E- Commerce son aquellas que permite la realización de una transacción completa, es decir que el cliente final sea capaz de comprar un producto o servicio directamente por internet sin necesidad de intermediarios.

Estas plataformas cuentan con aspectos esenciales como carritos de compra y pasarelas de pago para realizar transacciones seguras además deben tener certificación SSL para poder brindar confiabilidad para que los clientes realicen transacciones a través de ellas.

Castello-Martinez (2011) nos habla de su potencial “*las tiendas online han demostrado ser para las empresas un canal de negocio muy rentable para hacer frente a la crisis económica de principios de siglo XXI. Un ejemplo es Zara, cuya primera tienda en ventas es su tienda online. El sector moda es uno de los que más ha crecido, en este sentido. Si en 2008 alrededor*

de 500.000 consumidores españoles compraban moda en la Red, en 2010 la cifra se triplicó, según el informe 'Internet, la moda en un click', realizado por Kantar Worldpanel, siendo el único canal de compra que consiguió crecer en facturación, a un ritmo del +15%, cuando el sector arrojó una caída del -7%." (P.98)

7.10 Community Manager

La concepto Community Manager aún no es claro y su funciones no están muy establecidas todavía pero desde diferentes puntos de vista se han destacado unas más que otras como por **ejemplo Davinia Suárez, ponente de las I Jornadas Nacionales de Responsables de Comunidad (España, 2010)** y community manager del diario español La Provincia dice que *“un community manager es sobre todo un dinamizador de comunidades y los ojos y los oídos de la empresa en Internet, debe saber crear vínculos afectivos y humanizar la marca para poder llegar a los usuarios/consumidores, pero también debe estar atento para que otros (usuarios o la competencia) no destruyan la imagen de marca o el prestigio de la organización”*

El servicio de Community Manager puede ser visto como administrar las redes sociales de una empresa, esta persona se encarga tanto de subir imágenes como de supervisar y administrar los pagos en inversión para promocionar la marca en redes sociales, así como su contenido y mensaje.

7.11 Social Media Marketing

El Social Media Marketing se refiere a las herramientas que utilizamos para abrir distintos canales de comunicación en el mundo digital.

“Es el futuro de la comunicación, un arsenal de herramientas y plataformas basadas en Internet que aumentan y mejoran el compartir información. Este nuevo medio hace que la transferencia de textos, fotografías, audio, video e información en general fluya entre los usuarios e Internet. El social media tiene relevancia no solo entre los usuarios regulares de Internet, sino en los negocios.” – Social Media Defined.

No es sorpresa que el marketing haya tenido que encontrar una manera de evolucionar con las necesidades del consumidor.

A diferencia de los medios tradicionales donde los lectores o los espectadores son participantes pasivos, la red social es un lugar donde los clientes participan activamente e intercambian información, compartiendo experiencia, dando su opinión y comentarios basados en su comprensión.

La organización realmente llega a «escuchar» al cliente y entender más acerca de la percepción de este sobre la marca, así como el producto, etc.

Los canales de Social Media ayudan a construir la opinión colectiva y precipitar debates saludables sobre los temas pertinentes.

La segunda característica importante es que Social Media Marketing se extendió a través de la variedad de canales y medios en comparación con los canales limitados que la prensa y los medios de comunicación operan.

Social Media funciona con varias herramientas, incluyendo audio, video, texto, pods de audio, y foros privados, foros de discusión pública, SMS, chat, correos electrónicos, así como blogs, etc.

Además, Social Media es un medio dinámico y flexible que sigue cambiando los contenidos, herramientas y sigue evolucionando todo el tiempo.

7.12 Marketing digital para pequeñas y medianas empresas.

En cuanto al estado actual del marketing digital para pequeñas y medianas empresas podemos decir que es un factor fundamental para el crecimiento de una empresa, y aumentar sus ganancias, como podemos apreciar en un estudio realizado **Perdigón Llanes, R., Viltres Sala, H., & Madrigal Leiva, I. R.** en su artículo “*Estrategias de comercio electrónico y marketing digital para pequeñas y medianas empresas.*” para la **revista cubana de ciencias informáticas del año 2018** , donde llegaron a la siguiente conclusión:

“Los negocios electrónicos constituyen actualmente una enorme fuente de desarrollo económico para empresas y negocios. Con el transcurso del tiempo el e-business ha ganado más popularidad en el sector empresarial mundial, convirtiéndose hoy día en objeto de estudio de la comunidad científica internacional. En esta investigación se analizó la literatura existente en la base de datos GS referente al comercio electrónico y el marketing digital en el período 2013-2018. El análisis se

centró en las estrategias y modelos de desarrollo de comercio electrónico y marketing digital para pequeñas y medianas empresas. Estas empresas representan el mayor número del sector empresarial mundial y aportan enormes beneficios a la economía, impulsar su desarrollo equivaldría desarrollar la economía del país donde radican.”

En la anterior conclusión podemos apreciar que es de suma importancia la práctica del marketing digital en las pequeñas y medianas empresas ya que es equivalente a impulsar la economía de la ciudad e incluso el país.

8. ESTUDIO DE MERCADO

8.1 Objetivo General

Determinar la viabilidad de la empresa Prime Social Media dedicada a la publicidad digital para pequeñas y grandes empresas, en la ciudad de Montería.

8.2 Objetivos específicos

- Determinar el nivel de satisfacción de los gerentes de las empresas con las personas que le prestan el servicio de publicidad digital.
- Determinar que tanto uso le están dando las PYME a las Redes sociales para mejorar los ingresos de sus negocios.
- Determinar clientes potenciales para la empresa Prime Social Media.
- Determinar cuántas empresas están interesadas en invertir en publicidad en redes sociales y no saben hacerlo.
- Determinar cuántas empresas están interesadas en invertir en publicidad en motores de Búsqueda y no saben hacerlo.

8.3 Definición de mercado

En Colombia hay un amplio número de Agencia de Publicidad y marketing digital, la mayoría de ellas concentradas en Bogotá y Medellín, algunos ejemplos de este tipo de empresas son, Imaginamos, AWM, Publicar.

Es preciso resaltar que no existen muchas agencias de marketing digital en Montería, y que además se encargue de prestar este servicio a las PYME, por lo tanto, este sería un sector del mercado que se debería explotar.

En montería hay más de 1000 PYME y la mayoría de ellas no cuenta con estrategias de marketing digital adecuadas.

Es importante resaltar el momento histórico en el que nos encontramos, a comienzos del año 2020 en el cual se vienen cambios inevitables para la forma en que las empresas deben hacer publicidad, ya que el internet se posiciona como uno de los principales medios de

comunicación, uno de los que más consume la gente, y en concreto las redes sociales tienen cada vez más relevancia en temas de publicidad y mercadeo, es casi obligatorio tener perfiles en redes sociales si realmente quieres ser una empresa competitiva en el mercado.

Según datos proporcionados por el Centro Nacional de Consultoría (CNC) en un informe llamado ‘Apropiación Digital 2020’ la penetración de internet en Colombia es de un 66% en el año 2020, estos datos nos demuestran que ha ido en aumento ya que en el 2016 registro un 58% y en 2018 un 62%.



Figura 14. Graficas estadísticas sobre penetración del internet en Colombia.

En cuanto al índice de apropiación de internet también podemos ver que va en aumento, y que sigue en aumento el número de personas que hacen uso de este medio para cosas diferentes al entretenimiento y la comunicación.

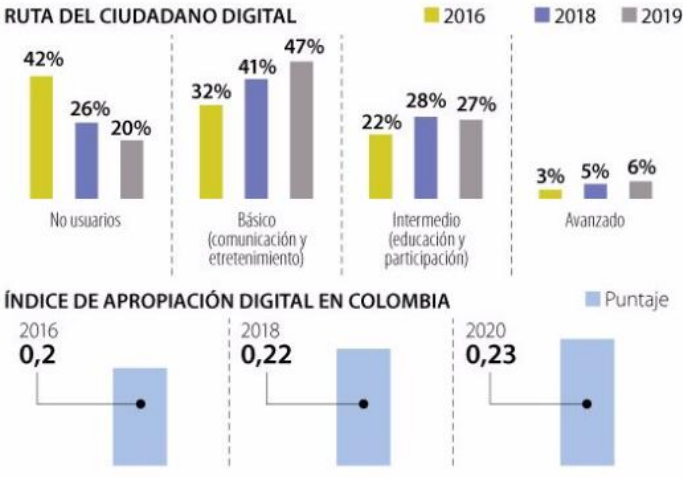


Figura 15. Graficas estadísticas sobre apropiación digital en colombia

En cuanto al comportamiento de los colombianos con respecto a las compras en internet, podemos analizar los resultados del **boletín técnico** de los **“Indicadores básicos de tenencia y uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en empresas”** encuesta realizada por el DANE en el 2018, donde podemos apreciar que para el sector de la industria manufacturera donde se investigó a 7.256 empresas industriales manufactureras, de estas el 30,1 % usaron plataformas electrónicas para vender sus productos y el 33,9 % usaron plataformas para comprar insumos.

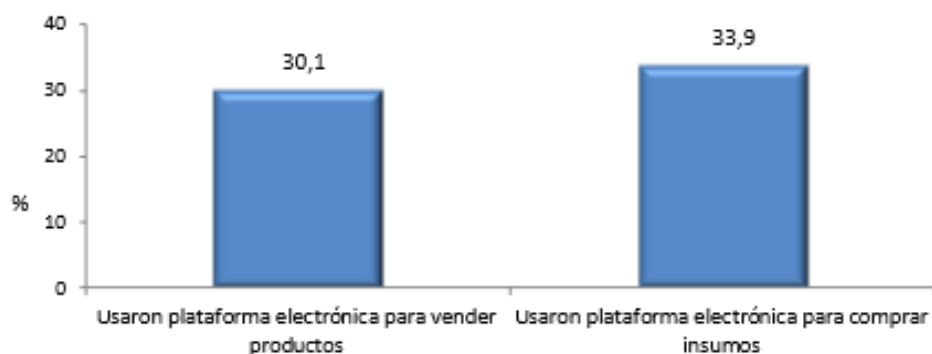


Figura 16. Graficas sobre el uso de plataformas electrónicas en empresas del sector manufacturero

En cuanto al porcentaje de ventas y de compras realizadas a través del comercio electrónico para las empresas del sector manufacturero podemos ver que el 7 % de las ventas totales y el 6,5 % de las compras totales fueron a través de medios electrónicos.

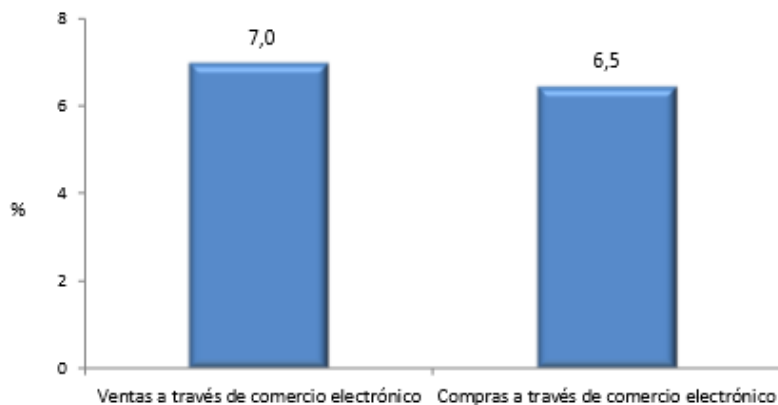


Figura 17. Graficas estadísticas sobre comercio electrónico en empresas del sector manufacturero

En cuanto a las empresas del sector comercial donde fueron investigadas 9.740 empresas que en 2018 se encontraban activas. Se logra ver que el 18,8 % usaron plataformas electrónicas para vender sus productos y el 41,3 % utilizaron plataformas electrónicas para comprar insumos.

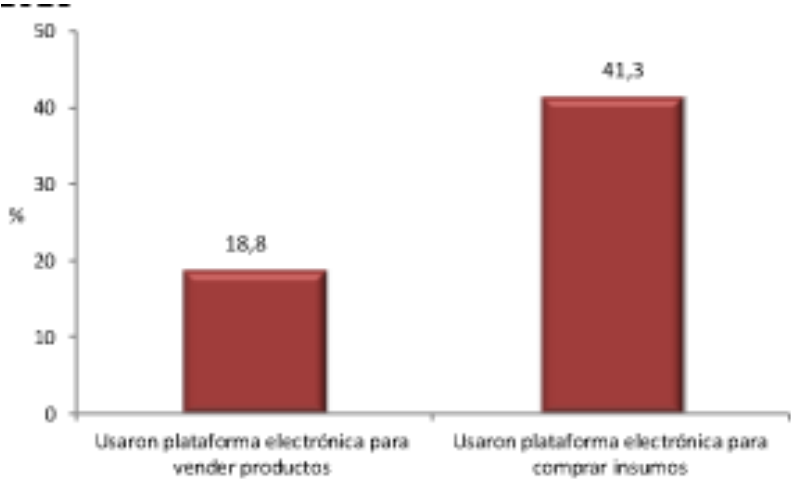


Figura 18. Graficas sobre el uso de plataformas electrónicas en empresas del sector del comercio

En cuantos a las compras y ventas a través del comercio electrónico para el sector del comercio podemos ver que el 6,6% de las ventas y el 17% de las compras fueron realizadas por medios electrónicos.

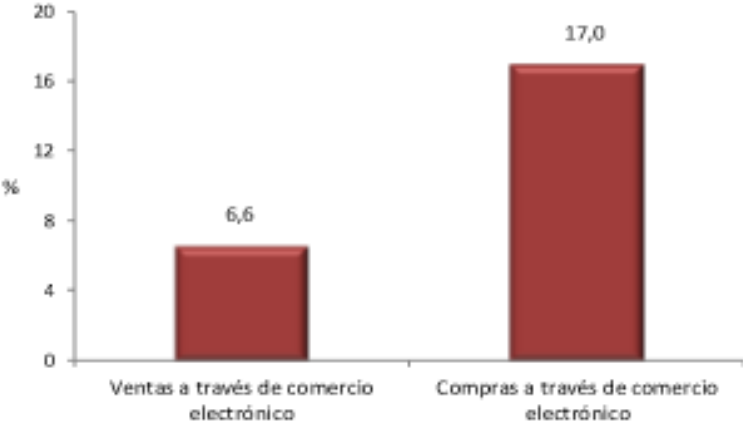


Figura 19. Graficas estadísticas sobre comercio electrónico en empresas del sector del comercio

En cuanto al sector de servicios donde se investigó a 6.084 empresas que rindieron el módulo TIC y se encontraban activas al momento de la encuesta. De éstas, el 16,7% correspondían a empresas dedicadas a suministro de empleo, seguridad privada y servicios a edificios, el 13,6% a actividades relacionadas con salud humana privada, y el 13,5% a actividades profesionales, científicas y técnicas. El 56,2% restante correspondió a las otras actividades de servicios cubiertas por la encuesta.

De este sector de servicios podemos observar que el 83,9 % de las empresas que ofrecen servicios de alojamiento usaron plataformas para vender sus servicios y el 59,5 de este tipo de empresas usaron plataformas digitales para comprar insumos.

El 81,2% de las **agencias de viajes** hacen uso de plataformas virtuales para vender sus servicios mientras que el 83,5 las usan para comprar insumos,

En cuanto a las **actividades de edición** podemos ver que el 53,7 % hacen uso de plataformas virtuales para vender sus servicios y el 58,5 compran insumos a través de estas.

El 53,3 por ciento de las empresas de educación superior privada hacen uso de plataformas virtuales para vender sus servicios y el 60,6 % hacen uso de estas plataformas para comprar insumos.

El 43,5 % de **las empresas dedicadas a ofrecer servicios de comidas y bebidas**, hacen uso de plataformas electrónicas para ofrecer sus servicios, mientras que el 40,9 por ciento las utilizan para comprar insumos.

También podemos ver que el 42,5 % de empresas dedicadas a la **Cinematografía, grabación de sonido y edición de música** usan plataformas electrónicas para vender sus productos y el 60% las usan para comprar insumos.

También podemos observar en la siguiente gráfica, estadísticas sobre este aspecto referente a otro tipo de empresas del sector de servicios.

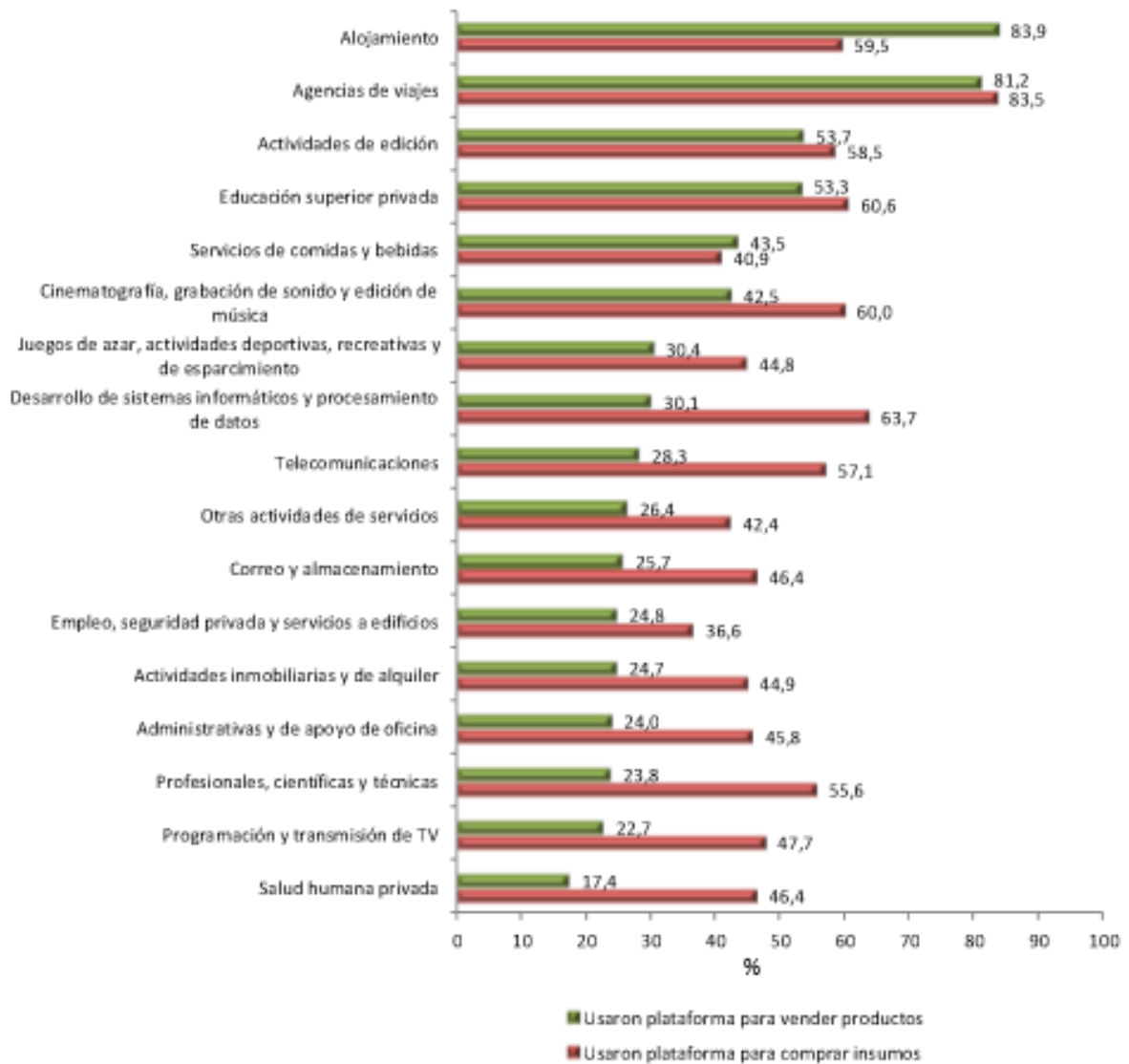


Figura 20. Graficas sobre el uso de plataformas electrónicas en empresas del sector de servicios

Con respecto al **porcentaje total de compras y ventas** de empresas del sector de servicios **realizadas por medio del comercio electrónico** podemos observar que por ejemplo el 41,6 % de las ventas de las empresas de **servicios de alojamiento** fueron a través del comercio electrónico, mientras que las compras a través de este medio fueron del 19,8 %.

Para las agencias de viajes podemos ver que el 33,3 % de las ventas fueron a través del comercio electrónico mientras que el 21,3 % de las compras fueron a través de este medio.

Otras de estas estadísticas para otro tipo de empresas del sector de servicios las podemos ver en la siguiente grafica.

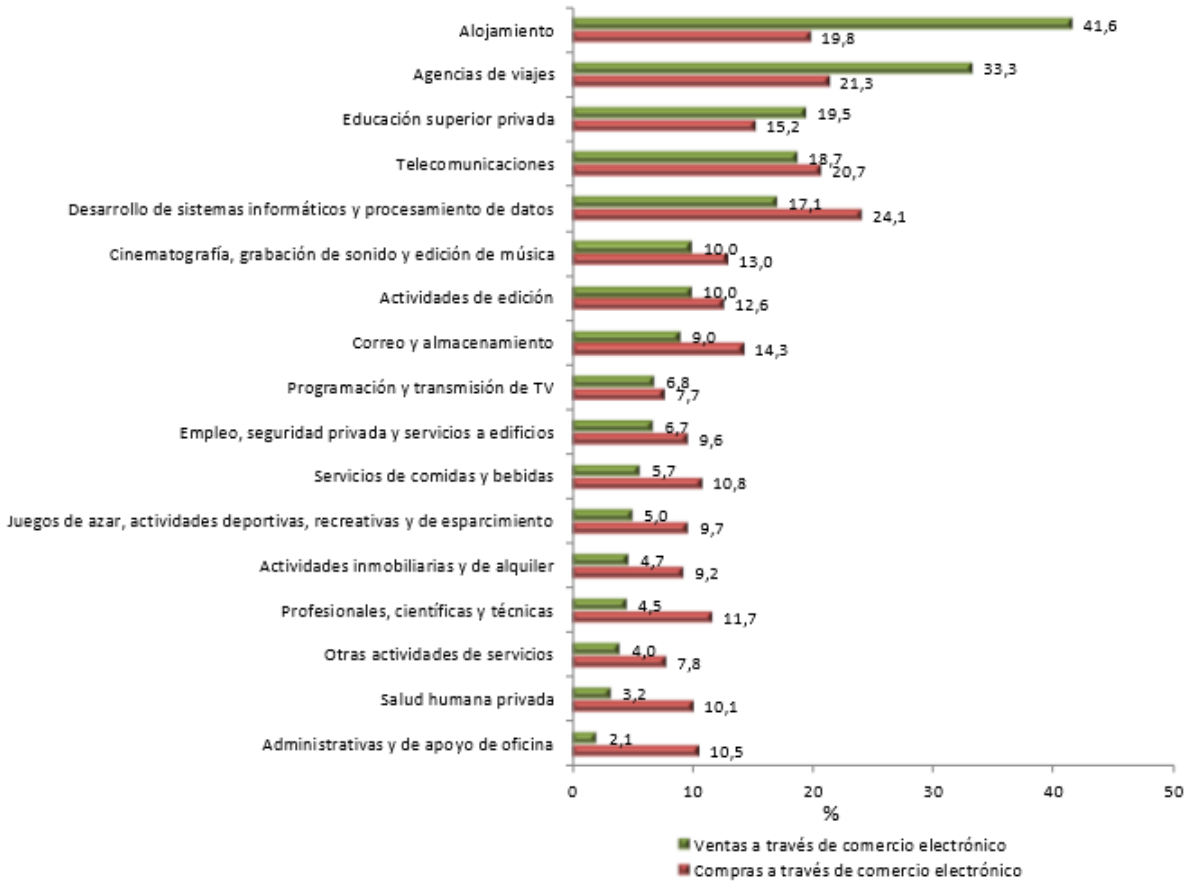


Figura 21. Graficas estadísticas sobre comercio electrónico en empresas del sector de servicios

Cabe resaltar que estas estadísticas son del año 2018, y que analizando que las estadísticas de penetración de internet y apropiación digital en Colombia del año 2020 han ido en aumento con respecto a las del 2016 y 2018 podemos afirmar que estas estadísticas del comportamiento de las empresas con respecto al uso de las tic y el comercio electrónico también han ido en aumento, por lo que es un gran momento para emprender en este tipo de negocios que ofrecen alternativas de marketing digital y venta de plataformas para el E-commerce.

En cuanto al nivel local podemos observar que la penetración de internet en la ciudad de montería es del 21 % hasta el 2018, según estadísticas dadas por el DANE en la Encuesta Nacional de Calidad de Vida, 2018.

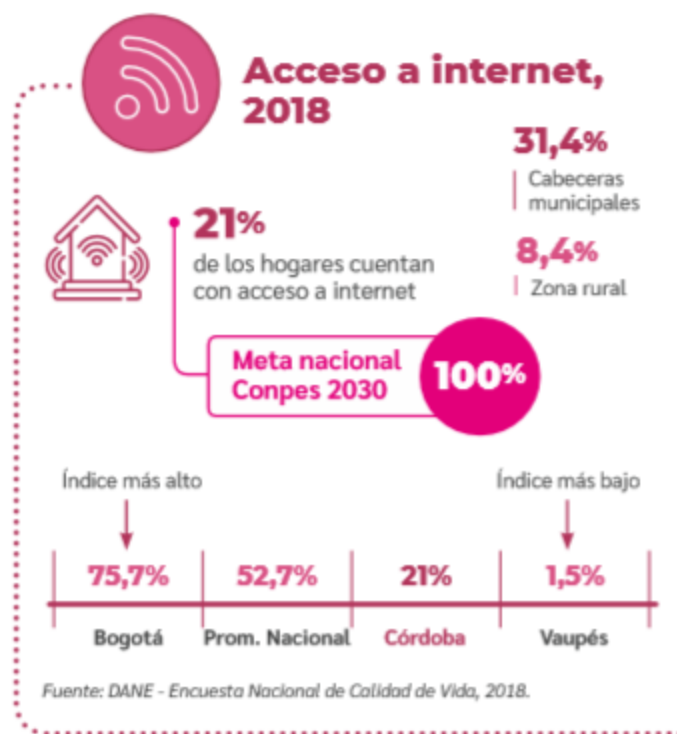


Figura 22. Grafica de estadísticas sobre la penetración en internet en Montería

En cuanto al sector nuestro Podemos afirmar que nuestra empresa se encuentra en el sector servicios concretamente en el mercado de la publicidad y en el de la economía naranja, además de prestar **servicios de diseño gráfico y desarrollo web.**

Tener una pagina web se vuelve una necesidad primordial para las empresas en este momento, lo que conlleva a que también deban hacer **campañas de marketing digital** para promocionar esa pagina web y así tener un flujo constante de clientes entran y comprando a través de la página web, Por eso Prime Social Media ofrece **la administración de campañas de marketing digital en motores de búsqueda y en cada una de las redes sociales.**

Nuestro objetivo de mercado son las PYME de la región caribe colombiana, en especial el departamento de Córdoba, aunque no descartamos expandirnos a todo el país ya que por medio del internet podemos tener clientes en todo el territorio nacional.

Cabe resaltar que es muy importante para las empresas tener material audiovisual para promocionar en redes sociales, por eso los servicios de **fotografía, realización audiovisual publicitaria y diseño grafico** se vuelven cada vez más esenciales para ellas.

Muchas de estas empresas no tienen perfiles en redes por lo que es posible prestar el servicio de **creación de perfiles en redes sociales**, así como el diseño gráfico de sus respectivas imágenes para portada, imagen de perfil e imágenes para publicaciones.

8.4 Análisis interno y externo (DOFA)

Tabla 1

DOFA

DOFA	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	<p>O1. Masificación de la demanda de marketing digital para PYME</p> <p>O2. Cada vez es más indispensable un manejo profesional de redes sociales para las empresas.</p> <p>O3. Convocatorias del gobierno en apoyo al emprendimiento</p> <p>O4. Políticas del Gobierno para incentivar la economía naranja</p>	<p>A1. Empresas como publicar que comercializan páginas web a un precio muy bajo, pero de mala calidad.</p> <p>A2. La situación económica del país que no es la mejor en el momento.</p> <p>A3. Falta de conciencia en las empresas acerca de lo importante que es el marketing digital</p>
FORTALEZAS	FO	FA
<p>F1. Contamos con personal capacitado para la creación de material audiovisual de calidad.</p> <p>F2. Somos expertos en SEO</p> <p>F3. Expertos analista de datos para campañas en Google</p> <p>F4. Experiencia en manejo de redes</p> <p>F5. Manejo de herramientas de edición de video profesional.</p> <p>F6. Excelente composición de fotografías.</p>	<p>FO1. Ofrecer nuestros servicios de forma personalizada, respondiendo las necesidades de cada cliente en específico.</p> <p>FO2. Aprovechar estos incentivos del Gobierno, como fondos de emprendimiento para empezar a invertir en equipos y en publicidad online para nuestra propia empresa con el fin de obtener más ingresos.</p> <p>FO3. Ofrecer nuestros servicios a precios asequibles para las PYME, desarrollando un plan integral de marketing digital que incluya una</p>	<p>FA1: Competir con estas empresas a nivel de calidad y de funcionalidad de la plataforma web</p> <p>FA2: Desarrollar páginas web que permitan todo el proceso de compra (E-Commerce) junto con estrategias de marketing como promoción en redes sociales, el desarrollo de un buen discurso publicitario o la inversión en Motores de Búsqueda como Google (ADS).</p>

<p>F7. Desarrollamos publicidad con un alto nivel de creatividad</p> <p>F8. Desarrollamos plataformas Web con una utilidad más allá de la informativa, que en realidad le puede brindar aumento de ganancias a las empresas.</p>	<p>plataforma web, para hacer que sus ganancias mejoren. Y así mismo aumentar nuestros ingresos.</p> <p>FO4. Distribuir este tipo de plataformas a un buen precio para que se masifiquen entre las PYME y tengan mucho más interés en adquirir servicios como el de Community manager o el de diseño gráfico.</p>	<p>FA3.: Contratar personal universitario muy capacitado, con gran talento y ofrecerles contrato con flexibilidad de tiempo para reducir costos</p>
DEBILIDADES	DO	DA
<p>D1. Falta de Equipos adecuados para la realización de videos y el procesamiento de imágenes.</p> <p>D2. Al ser una empresa nueva Se encuentra algo en desventaja con respecto a las demás.</p>	<p>DO1. Hacer Campañas de marketing aprovechando que cada vez las PYMES necesitan más el marketing digital, para conseguir recursos y comprar más equipos.</p> <p>DO2. Entrar al mercado compitiendo con precios asequibles para las PYME evaluando el costo de los productos de acuerdo con la empresa que lo contrata.</p> <p>DO3. Aplicar para obtener beneficios como capital semilla o incentivos del gobierno para la economía naranja y así invertir esos recursos en pro del avance de la empresa para generar mejores ingresos</p>	<p>DA1. Ganarse un respeto como empresa a base de entregar proyectos de calidad.</p> <p>DA2. Armar un buen portafolio para que nuestros clientes vean que a pesar de que como una empresa nueva, nuestros diseñadores tienen mucha experiencia.</p> <p>DA2. Fomentar desde nuestras redes el uso del marketing digital para las PYME , compartiendo información y datos que eduquen a la gente sobre este tema.</p>

Figura 23. Matriz DOFA

8.5 Análisis del sector

En montería existe pocas Agencias de marketing digital por lo que el sector está bastante libre, la mayoría de las empresas que prestan este servicio tienen oficinas fuera de la ciudad. Por lo tanto, les es más difícil generar confianza con los gerentes de las PYME de montería, ya que su forma de negociar depende mucho del carácter presencial para que ellos puedan confiar en la empresa, ya que al ser inexpertos en cuestión de invertir en marketing digital les da algo de temor ser estafado.

Por lo que estar ubicados en montería sería una ventaja porque este tipo de empresas requieren de un acompañamiento constante para la creación de contenido fotográfico y de video para publicar en las redes sociales además del planeamiento conjunto de estrategias para hacer crecer la empresa.

Esta el caso de muchos hoteles en montería que acceden a servicios de creación de páginas web con proveedores de España y luego se sienten decepcionados al ver que cuando ellos necesitan cambiar algo ven que no los atienden de inmediato, sino que los hacen esperar cierto tiempo y no les solucionan lo que realmente ellos necesitan, se sienten abandonados y terminan por considerar que la cuestión de marketing no funciona para ellos.

Pero en realidad la experiencia nos ha demostrado que los gerentes de las PYME en Montería prefieren contratar estos servicios con empresas locales ya que se sienten en realidad apoyados en los procesos de marketing de la empresa, porque los procesos de comunicación entre empresas se hacen más inmediatos.

8.6 Tipo de estudio

En Prime Social Media haremos uso de un estudio descriptivo que permita apreciar la viabilidad de este proyecto a través de datos reales basados en una encuesta realizada a una muestra de la población de las PYME de Montería, cuyos resultados demuestran; que el 93% de estos contratarían el servicio de marketing digital. además de que para muchos de ellos el principal aspecto para tener en cuenta a la hora de contratar este tipo de negocios es el económico, por lo tanto, Prime social media debe entrar a competir desde los precios.

8.7 Población:

Para el estudio de mercado de Prime social media se ha estudiado una población de 6124 empresas en la ciudad de montería, según datos de la cámara de comercio de montería.

Principalmente nos interesan las pequeñas y medianas empresas, aunque posteriormente también ofreceremos nuestros servicios a grandes empresas.

8.8 Muestra:

Determinamos el tamaño de la muestra utilizamos la siguiente formula:

$$\text{Tamaño de la muestra} = \frac{\frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2}}{1 + \left(\frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2 N}\right)}$$

Figura 24 . Formula para calcular el tamaño de la muestra.

Donde:

N= Tamaño de la población = 6124

P=probabilidad de éxito

e= es el margen de error (Expresado en decimales)

Z= es una puntuación que depende de la desviación estándar y determina el nivel de confianza de la encuesta. Y se rige por la siguiente tabla:

Nivel de confianza	//	Puntuación Z
80 %		1.28
85 %		1.44
90 %		1.65
95 %		1.96
99 %		2.58

Figura 25. Tabla para determinar la puntuación z con respecto al nivel de confianza de la encuesta.

El estudio de mercado de prime social media realizo una encuesta en la que se requiere un nivel de confianza del 90% con un 5% de margen de error.

Realizando los calculo teniendo en cuenta que son 6124(empresas) la población total que queremos analizar, los resultados nos dan una muestra de 235 empresas que debíamos encuestar para tener el nivel de confianza deseado.

Para la realización de las 135 encuestas se utilizaron diferentes métodos de recolección de datos como son la encuesta vía telefónica, la encuesta vía internet y también se realizaron encuestas personalmente.

Las personas encuestadas fueron principalmente el gerente, el administrador o el jefe de marketing de 235 empresas de la ciudad de Montería.

8.9 Técnicas para la recolección de información

La recolección de información para este estudio de mercado se ha realizado de distintas maneras, primero visitando los locales de algunas PYME y entrevistándonos con sus gerentes o encargados.

también hemos recolectado información por medio de encuestas electrónicas publicadas en internet y enviadas por correo.

También se han realizado llamadas a gerentes de empresas para realizarle la encuesta vía telefónica.



Nombres: _____

Apellidos: _____

Correo: _____

Empresa: _____

1. ¿Hace uso de las redes sociales para promocionar su empresa?

A) Si ___

B) No___

2. ¿Ha contratado alguna vez algún servicio de marketing digital para su empresa?

A) Si ___

B) No___

3. ¿Qué Criterios Tendría en cuenta a la hora de contratar un servicio de publicidad en internet?

A) Precio

B) Calidad

C) Experiencia

D) Confiabilidad

4. ¿Contrataría Usted algún servicio para promocionar su empresa por internet?

A) Si ___

B) No___

Figura 26. Formato del Formulario de la encuesta para el estudio de mercado.

8.10 Análisis de resultados

Para el estudio de mercado de prime social media se realizaron 235 encuestas a las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Montería obteniendo los siguientes resultados, que permiten apreciar que existe la necesidad de prestar el servicio de marketing digital en este mercado.

1. ¿Hace uso de las redes sociales para promocionar su empresa?

Analizando los resultados de la encuesta del estudio de mercado podemos observar que 189 empresas, es decir el 80 % de la población encuestada, están promocionando su empresa en redes sociales.

Por lo tanto, podemos deducir que muchos empresarios ya ven la necesidad de promocionar sus empresas por este medio.

Por otro lado, nos dice que el 20 % de las empresas encuestadas no estas utilizando las redes para hacer promoción de sus productos, lo que da a lugar a que todavía se deba informar y mostrar a esta parte de la población, los beneficios que esta práctica puede tener en sus empresas.

¿Hace uso de las redes sociales para promocionar su empresa?	
Si	189
No	46

Figura 27. Tabla de resultados para la primera pregunta de la encuesta



Figura 28. Grafica de resultados para la primera pregunta de la encuesta

2. ¿Ha contratado alguna vez algún servicio de marketing digital para su empresa?

De acuerdo con los resultados obtenidos se puede evidenciar que 207 empresas, es decir el 88% de la población encuestada, no han contratado nunca un servicio de marketing digital, por lo tanto, es un mercado que todavía le hace falta explorar.

Estos resultados no muestran que el 88% de las empresas todavía no ven la necesidad de contratar a personal especializado para el marketing digital, y delegan estos procedimientos a alguno de sus empleados.

La realización de esta práctica conlleva a que el marketing digital no de los resultados esperados, debido a que no se realiza de la manera correcta, ya sea por falta de conocimiento del empleado al que se lo encargaron o por la mala administración de los recursos destinados a la inversión en marketing digital.

Una de las principales razones de que las empresas no contraten personal especializado para el marketing digital, es que los empresarios le restan importancia al marketing digital por que desconocen de los beneficios que el marketing digital puede darle a su empresa.

Por esta razón es importante ir a ofrecer este tipo de servicios sin cláusulas de permanencia, para que las puedan tener la experiencia de realizar el marketing digital de la forma adecuada, así poder ver sus beneficios y aumentar sus ventas, sus ganancias e incluso muchas veces evitar la quiebra de las empresas.

¿Ha contratado alguna vez algún servicio de marketing digital para su empresa?	
Si	28
No	207

Figura 29. Tabla de resultados para la pregunta dos de la encuesta para el estudio de mercado.

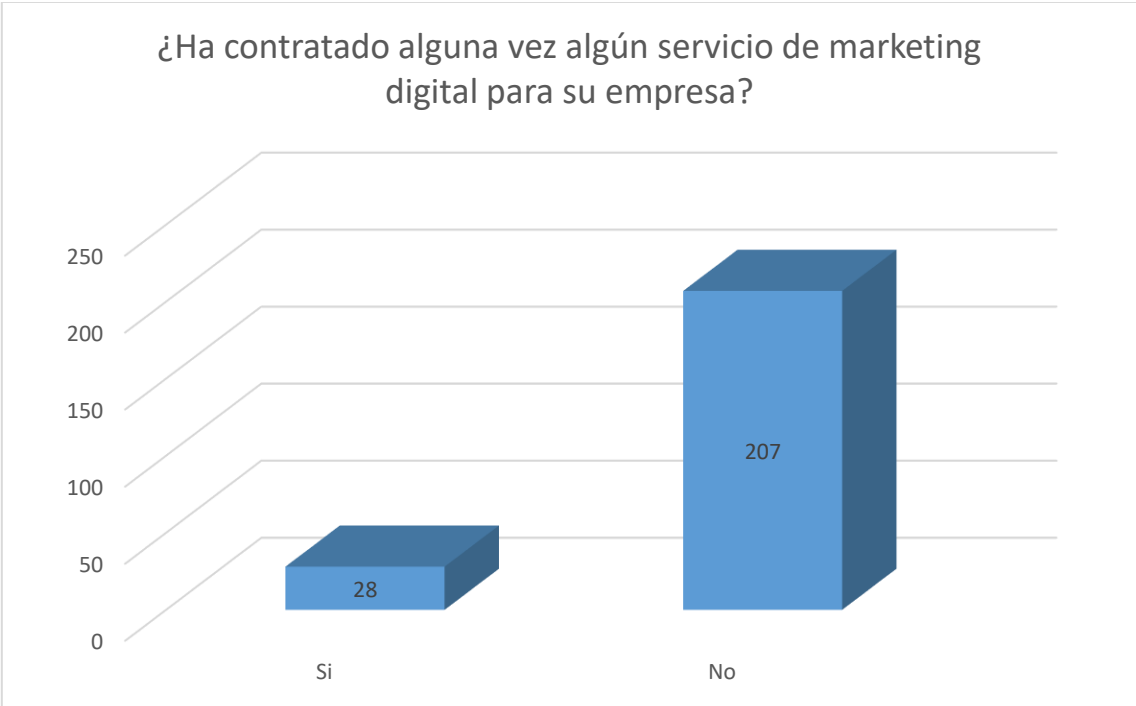


Figura 30. Grafica de resultados para la pregunta dos de la encuesta para el estudio de mercado.

3. ¿Qué Criterios Tendría en cuenta a la hora de contratar un servicio de publicidad en internet?

De acuerdo con los resultados obtenidos podemos evidenciar que el 69% de los gerentes encuestados indicaron que “**el precio**” sería el criterio más importante a la hora de contratar un servicio de marketing digital para sus empresas.

Lo que nos confirma que prime social media debe entrar a competir al mercado con precios inferiores a los de su competencia, para poder ganarse un puesto en dicho mercado e ir adquiriendo un gran número de clientes, para que después a medida que pasen los años ir subiéndole un porcentaje al valor de los servicios y así obtener más ganancias.

La encuesta también nos indica que como segundo aspecto más importante para la contratación de este tipo de servicios esta “**la Calidad**” ya que 14 % de los encuestados así lo indican.

Prime social media se destaca por tener muy buenos diseñadores gráficos y expertos en marketing digital para brindar siempre diseños innovadores y muy bien trabajados, así como campañas bien parametrizadas y con un mensaje claro para los clientes.

Por lo tanto, sus productos y servicios cuentan con una gran calidad y así se posicionaría como una gran alternativa para estas empresas que priorizan la calidad en este tipo de servicios

Por otra parte, el 10% de los encuestados indicaron que la confiabilidad es uno de los factores más importantes a la hora de contratar el servicio, por lo que prime social media tiene una ventaja al estar ubicada en Montería, ya que al poder reunirse constantemente con sus clientes la confianza y la sinergia, entre cliente y proveedor tiende a aumentar.

¿Qué Criterios Tendría en cuenta a la hora de contratar un servicio de publicidad en internet?	
Precio	161
Calidad	34
Experiencia	17
Confiabilidad	23

Figura 31. Tabla de resultados para la pregunta tres de la encuesta para el estudio de mercado.

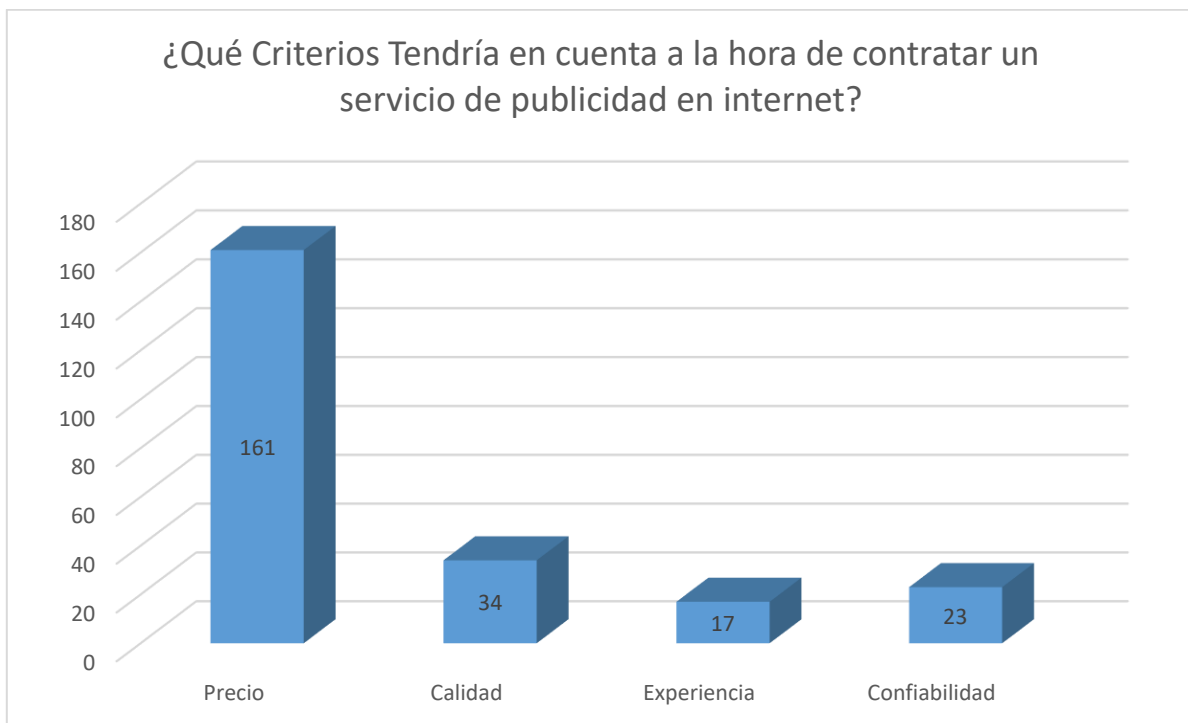


Figura 32. Grafica de resultados para la pregunta tres de la encuesta para el estudio de mercado.

4. ¿Contrataría Usted algún servicio para promocionar su empresa por internet?

De acuerdo con los resultados obtenidos podemos ver que cerca del 70 por ciento de los encuestado dijeron que si contrataría el servicio de marketing digital para sus empresas. Por lo tanto, la implementación de este proyecto se vuelve viable ya que tendría un amplio mercado al cual ofrecerle sus servicios y un gran número de empresas dispuestas a contratarlo.

¿Contrataría Usted algún servicio para promocionar su empresa por internet?	
Si	218
No	17

Figura 33. Tabla de resultados para la pregunta cuatro de la encuesta para el estudio de mercado.

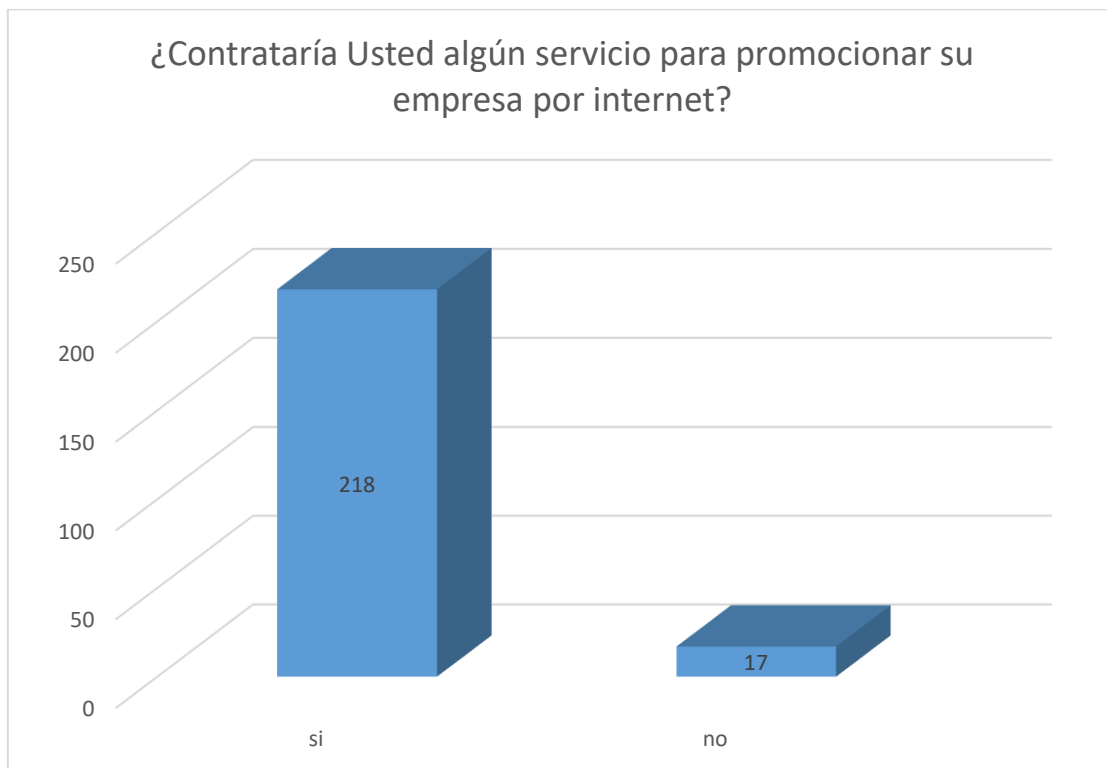


Figura 34. Grafica de resultados para la pregunta cuatro de la encuesta para el estudio de mercado.

9 PLAN DE MERCADEO

Prime social media hará un plan de mercadeo pensando en llegarle al mercado de las PYME, para que estas puedan adquirir servicios de marketing digital, ofreciendo precios razonables para cada empresa, además de llevar a cabo la implementación de estrategias adecuadas para cada empresa.

9.1 Productos y servicios

9.1.1 Creación de Logos.

En Prime social media diseñamos un logo profesional, adecuado para la imagen de tu empresa, tendremos criterios importantes como la teoría del color y las formas, además de elegir una tipografía y una iconografía adecuada para el mensaje que quiere transmitir su empresa.

Portafolio de logos

A través de los años Prime Social Media ha realizado una serie de logotipos para empresas que han adquirido nuestros servicios. Estos son algunos de los logos que hemos credo para empresas de diferentes sectores:

El equipo de Rugby Caporos Rugby Club contrato nuestros servicios para a la renovación del diseño del logotipo para el escudo que portara en las siguientes temporadas.

Barber route 38 contrato nuestros servicios para crear desde 6 un logotipo para su barbería, realizamos un diseño muy joven y fresco para captar la atención de un público joven.

Trippers Films es una productora audiovisual asociada a Prime Social Media la cual también conto con nuestros servicios para la creación de su logotipo.



Figura 35. Ejemplos de diferentes logos creados por Prime social media.

9.1.2 Diseño de Identidad Corporativa.

La imagen corporativa de una empresa es la percepción y visión que tiene un cliente de esta. Y es uno de los procesos más importantes a la hora de crear una marca o una empresa. Por lo general, estas grandes empresas dejan este trabajo en manos de profesionales en estas áreas que se aseguran de que la marca transmita el mensaje correcto al cliente, para que así se familiarice más con él y vaya haciéndose un espacio en el mercado.

En Prime social media prestamos el servicio de Diseño de identidad Corporativa para empresas nuevas. Incluye Logo, elección de nombre, Branding, elección de Paleta de colores, creación de redes sociales y diseño de fotos de perfil y de portada para Facebook, Instagram, Twitter; Diseño de asesorías, como libretas, folletos.

También se ofrece el servicio de rediseño de imagen corporativa para empresas que ya tengan una, pero deseen renovarla.

9.1.3 Creación de perfiles de redes sociales para empresas.

Este servicio es especial para las PYME que desean empezar a promocionar sus productos en internet, sabemos que es indispensable hacer presencia en las redes sociales más importantes, además de eso las imágenes y el contenido que se ha de publicar (Foto de perfil, portada, primeras publicaciones) debe de ser de muy buena calidad para proyectar una buena imagen hacia el cliente.

También la creación de estas redes sociales requiere de cierta parametrización además de una sincronización entre ellas, nuestros expertos en redes se encargarán de realizar esta tarea para las empresas que nos contraten

Con este servicio que Incluye la creación de redes sociales para empresas que ya tengan su imagen corporativa, además incluye el diseño de la imagen de perfil y la portada, además del diseño de una publicación que se publicara en todas las redes sociales.

La hará parametrización y sincronización entre redes creadas, se crearán las principales y más importantes redes como Facebook, Instagram, Twitter, YouTube y cualquier otra red que la empresa desee.

9.1.4 Servicio de Community Manager.

En prime Social Media prestamos el servicio de Community manager para las pequeñas y medianas empresas que desean mejorar su presencia en redes, nuestros profesionales se encargaran de crear la filosofía, los contenidos y todo el lineamiento a seguir en función optimizar la publicidad en internet.

En Prime Social Media se presta este servicio por paquetes, entre los que se encuentra el premium, el estándar, y el lite

Community manager Lite

- o 8 publicaciones al mes, manejos de redes sociales
- o (Instagram, Facebook, Twitter, YouTube.).
- o También incluye el responder mensajes y atender desde la red social,

- o Contestar comentario, y compartir contenido periódicamente.

Community manager Estandar

- o 15 publicaciones al mes, manejos de redes sociales
- o (Instagram, Facebook, Twitter, YouTube.).
- o También incluye el responder mensajes y atender desde la red social,
- o Contestar comentario, y compartir contenido periódicamente.

Community manager Premium

- o 30 publicaciones al mes, manejos de redes sociales
- o Stream
- o (Instagram, Facebook, Twitter, YouTube.).
- o También incluye el responder mensajes y atender desde la red social,
- o Contestar comentario, y compartir contenido periódicamente.

Diseño de imágenes para redes

Aparte del servicio de Community manager También ofrecemos el servicio de diseño de imágenes para redes sociales.

Y se vende por paquetes de publicaciones:

- o Paquete de 5 publicaciones(imágenes)
- o Paquete de 10 publicaciones (imágenes)
- o Paquete de 15 publicaciones (imágenes)



Figura 36. Ejemplos de imágenes para publicar en Instagram.

9.1.5 Diseño Editorial

En Prime Social media Presta el servicio de diseño editorial para empresas que desean crear documentos ya sea en PDF o para imprimir.

Nos especializamos en documentos como portafolios, manuales corporativos, Manuales para software, manuales para páginas web, manuales de servicios o de productos, etc.



Figura 37. Ejemplos de portadas de manuales creados para empresas (diseño editorial).

9.1.6 Realización audiovisual publicitaria

En Prime social media ofrecemos el servicio de realización audiovisual de videos publicitarios para empresas, porque sabemos que en redes sociales ya no solo basta con publicar imágenes si no que se deben utilizar herramientas más comunicativas como los videos.

Desarrollamos desde videos institucionales hasta videos promocionales para las empresas.

los videos pueden ser con tomas reales, o con imágenes y motion graphics, todo depende de la necesidad del cliente y el precio varía de acuerdo a esto.

Por eso tenemos tres categorías de video:

- Video con grabación de escenas
- Video de motion Graphics e imágenes.
- Edición de video con escenas ya grabadas

Solo Video

Motion Graphics, edición de video, Se utilizará material gráfico proporcionado por la empresa).

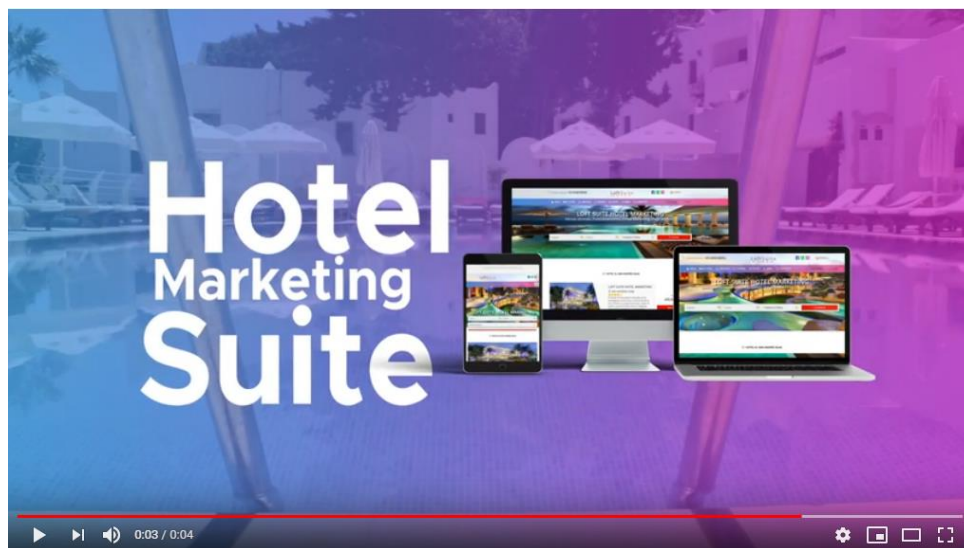


Figura 38. Captura de video con motion graphics.

Video + Grabación

Motion graphics, grabación de video del producto o servicio, edición de video.



Figura 39. Ejemplos de video con tomas grabadas.

Video + Grabación + Idea

Incluye la grabación y la edición del video, pero además incluye la creación de la idea publicitaria y del guion.



Figura 40. Ejemplos de captura de video publicitario.

9.1.7 Desarrollo Web

Plataforma Básica

Página web informativa para empresas, optimizada en SEO, diseño UI/UX , diseño Web Creativo(Responsive).



Figura 41. Ejemplos de plataforma básica responsive.

Plataforma E- Commerce

Plataforma web para el comercio online incluye múltiples formas de pago, carrito, chat, etc.

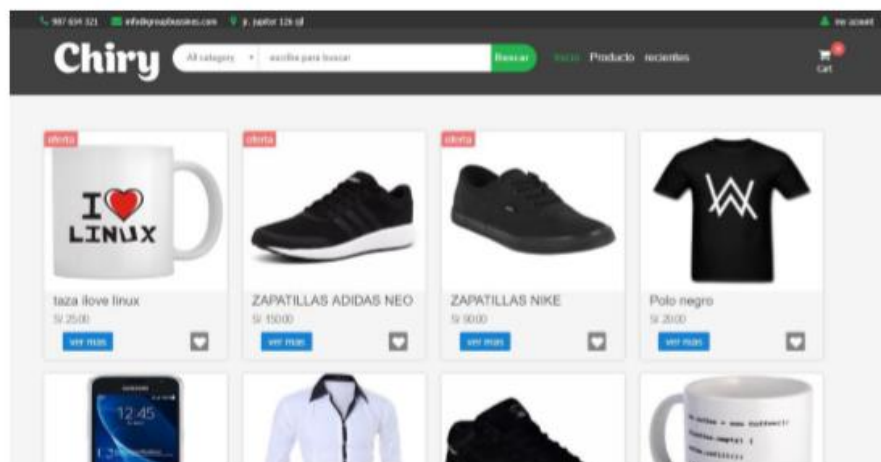


Figura 42. Captura de plataforma e-commerce.

Plataforma Para Hoteles

Página Web para hoteles que sirve como motor de reservas, incluye Chat, calendario de disponibilidad. (motor de reservas).

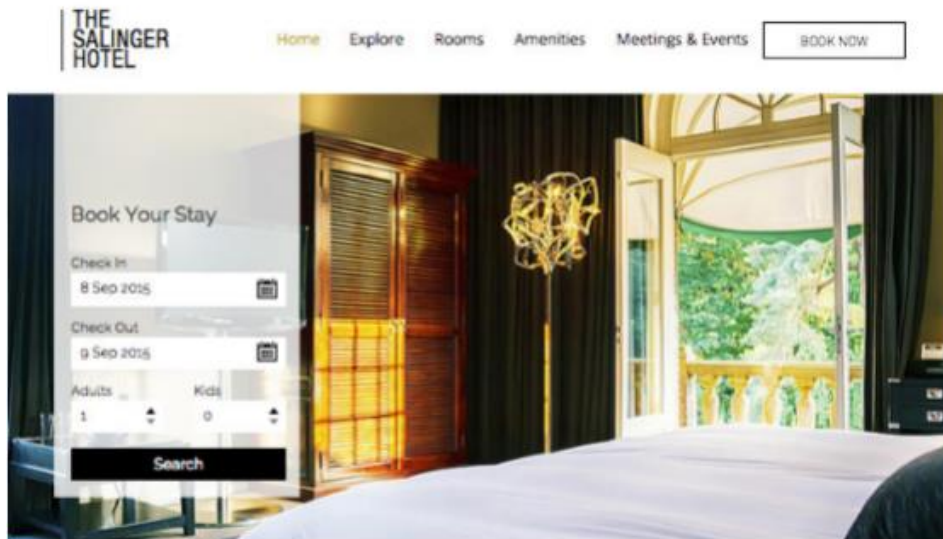


Figura 43. Captura de plataforma para hoteles.

Servicio de Fotografía

Estudio fotográfico de productos:

En Prime social media también prestaremos el servicio de sesión de fotos para Productos, para que sean usadas en campañas publicitarias.

Este servicio puede ser requerido por empresas que pretenden empezar a invertir en marketing digital pero no tienen material fotográfico para empezar.



Figura 44. Ejemplos ilustrativos para el servicio de fotografía.

9.2 Precios

En Prime media Social pretendemos competir ofreciendo nuestros servicios a un precio asequible para la PYME, a continuación, presentaremos una tabla en la que detallaremos los precios de cada uno de los servicios y sus de sus paquetes.

Servicio	Tipo de Pago	Valor en pesos colombianos	
Creación de Logo	Único	\$ 300.000	
Diseño de Identidad Corporativa	Único	\$ 500.000	
Creación de perfiles para redes sociales	Único	\$ 300.000	
Comunity Manager	Mensual	Lite	\$ 300.000
		Estándar	\$ 600.000
		Premium	\$ 900.000
Diseño de imágenes para redes	Único	5 imágenes	\$ 100.000
		10 imágenes	\$ 200.000
		15 imágenes	\$ 300.000

Realización audiovisual publicitaria	Único	Solo Video	\$ 300.000
		Video + Grabación	\$ 500.000
		Video + Grabación + Idea	\$ 600.00
Desarrollo Web	Único	Plataforma basica	\$ 1'000.000
		Plataforma E-commerce	\$ 2'000.000
		Plataforma para hoteles	\$ 3'500.000
Servicio de Fotografía	Por sesión	\$ 200.000	
Diseño Editorial	Por manual	\$ 200.000	
Campañas de Google (AdWords)	Por campaña	\$ 50.000 + 20% de la inversión	
Campañas en Redes Sociales	Por Campaña	\$ 50.000 + 20% de la inversión	

Figura 45. Tabla de precios por servicios.

9.3 Estrategia de publicidad

En Prime media Social empezaremos a promocionar nuestros servicios a través de redes sociales, haciendo publicaciones periódicamente, tanto de contenido de valor para el cliente, como de contenido para promocionar las ventas.

Haremos inversiones en promoción de publicaciones en redes sociales, en promoción de perfiles de la empresa, además de crear una página web a la que optimizaremos en SEO y también la posicionaremos en Google a través del SEM, es decir que invertiremos también en Google AdWords para posicionar nuestra propia plataforma.

La plataforma además debe estar adecuada para poder realizar todo el proceso de venta online, para que cliente pueda pagar directamente a través de la plataforma.

Complementariamente se implementará una estrategia de E-Mail Marketing, en la que enviaremos propuestas de negocio a través de correos electrónicos.

implementaremos un sistema de venta telefónica por la cual un vendedor llamara a los números de teléfonos de empresas ofreciéndoles nuestros servicios.

10. ESTUDIO TÉCNICO

10.1 Objetivo general.

Identificar los equipos, materiales, y locaciones que necesitamos para poner en marcha el proyecto Prime Social Media.

10.2 Objetivos específicos

- Organizar en una tabla los equipos requeridos para realizar los procesos productivos para generar ganancias en Prime Social Media.
- Determinar la locación en donde se encontraría ubicada la empresa determinado detalles como precio y ubicación.
- Determinar la viabilidad técnica de Prime Social Media.

10.3 Locación y ubicación de la empresa.

La oficina principal de Prime Social Media se encontrará ubicada en el centro de montería y debe ser un local de tamaño mediano, con un valor de arriendo de aproximadamente \$ 1'000.000. El local debe contar con una buena instalación eléctrica y un buen sistema de ventilación, además de contar con acceso al servicio de internet banda ancha, debe estar ubicado en una zona de fácil acceso para vehículos particulares y cerca de las rutas de transporte público.

10.4 Materiales y herramientas

Computador especial para Diseño Gráfico:

Especificaciones:

Procesador: Ryzen 2200 - 3.5 GHz - 4 Cores

Memoria RAM: 8 Gb 2400 MHz

Disco Duro: 1Tb de Almacenamiento 3.5" SATA3

+ 240 GB de Disco Duro Solido (SDD)

Tarjeta de video: Zotac 1650 OC 4Gb GDDR5

Periféricos: Teclado + Mouse + Monitor.



Figura 46. Foto de computador cotizado.

Kit de Fotografía profesional

Para poner en funcionamiento Prime Social Media es necesario adquirir un kit de fotografía que incluya cámara, lentes, memorias y trípode.

Con este kit podemos realizar fotografías para las empresas que necesiten promocionar sus productos y no tenga fotos de ellos.

Además, debe ser adecuada para la grabación de videos para crear comerciales audiovisuales para las empresas que lo requieran.

Especificaciones:

Incluye:

Camara Canon Eos Rebel Dslr T7 + Paquete De La Cámara Con El Canon Ef-s 18-55 Mm F / 3,5-5,6 Is Ii + Canon Ef 75-300mm F / 4-5.6 Iii De La Lente + De Memoria Sandisk De 32 Gb 2pc Tarjetas + Kit De Accesorios



Figura 47. Foto de kit de fotografía cotizado.

Steady Cam

Para realizar videos de alta calidad necesitamos accesorios como un steady cam para lograr unas tomas en movimiento mucho más estabilizadas, en pro de realizar videos de calidad.

Estabilizador De Mano Flycam S60 Steady Cam Nikon Canon Sony:

Incluye:

Estabilizador de video portátil Steadycam Steadicam para videocámara, cámara réflex digital, DV.



Figura 48. Foto de Steady Cam cotizado.

Dolly Para Cámaras

Patín Dolly Para Cámaras Dslr para realizar un deslizamiento exacto, sin sacudidas y tener tomas perfectas.

Carro es especial para DSLR/Videocámara disparar o grabar, que consta de cuatro ruedas y una plataforma de carga, capacidad de carga de hasta 10 KG. la plataforma de carga está hecha de aleación de aluminio durable y construido con 1/4 "rosca macho para cámaras o DSLR, dos 1/4 "rosca hembra para montar otros accesorios como brazo magia, monitor LCD. cuatro ruedas de silicona hacen que el movimiento muy suave, también la dirección del movimiento es ajustable. es un elemento ideal para la tabla de tiro y grabación de vídeo.

Capacidad: 10 Kg



Figura 49. Foto de Dolly cotizado.

Herramientas de Adobe Creative Cloud

Para realizar los diseños necesitaremos las herramientas de la suite de adobe por lo tanto es indispensable adquirir una licencia de adobe para poder utilizar todas estas herramientas y acceder a todos sus beneficios.

Incluye: Adobe Photoshop, Adobe Illustrator, **Adobe** After Effects, **Adobe** Premier, **Adobe** In Design, Adobe Lighthouse, Adobe Media encode, Adobe Audition, Adobe Adobe XD.



Figura 50. Logos de los programas de la suite de Adobe.



Figura 51. Captura de Adobe Photoshop.

Brazo Extensión Para Dolly Slider

Brazo Extensión Para Dolly Slider Shoulder Rig es un brazo extensible para adaptárselo al Dolly y así tener otro tipo de tomas con el desplazamiento del Dolly y la altura del brazo.



Figura 52. Foto del brazo extensor para Dolly slider.

10.5 Procesos productivos.

Prime social media como primer proceso productivo creara publicidad para sí mismo con el fin de publicarlo en redes sociales, y en motores de búsqueda para captar clientes en la web.

Luego de Empezar a captar clientes, viene el proceso de negociación, en el cual se acordarán los términos del contrato para el servicio que van a contratar.

Luego de eso se le asignara un equipo de expertos para que se encargue de prestarle el servicio que hayan contratado, ya sea diseño de imágenes, logos, videos o de estrategias publicitarias.

Creación de logos

Para el diseño de logos el primer paso del proceso productivo sería tener una reunión con las personas encargadas de la empresa que nos contrata. Preguntarles cual es el mensaje que quieren transmitir, el público al que desean llegar y luego al tener esta idea clara, se le asignara un diseñador al cual se le darán todas las indicaciones para que empiece a realizar el diseño del logo.

Diseño de Identidad Corporativa

Luego de vendido este servicio, también debe haber una reunión entre los representantes de la empresa que nos contrata con el vendedor y el diseñador gráfico, para que el cliente pueda explicarnos de que se trata la empresa y que ideas tienen para el logo.

Luego de esto el diseñador gráfico con un grupo de creativos analizaran que es lo mejor para dicha empresa, luego el diseñador gráfico diseñara lo acordado en las reuniones.

Luego se mandará a imprimir todos los artículos físicos que solicitaron, se entregaran junto con las imágenes que pueden ser subidas por nosotros o directamente por nuestros clientes.

Diseño Web

Para el Diseño web es necesario tener una reunión con los clientes, luego se encargará la creación de la página web a un diseñador gráfico y a un desarrollador web.

el diseñador gráfico se encargará de diseñar la parte grafica de la plataforma como la paleta de colores, imágenes, etc.

El desarrollador web se dedicará a realizar la programación y el estructurado de la página web. También estará encargado de instalarlas en el hosting y en el dominio que han de comprar la empresa, luego se realizará la respectiva entrega de la plataforma.

Los desarrolladores web también estarán a cargo de la optimización de las plataformas, utilizando metadatos adecuados para el tipo de negocio, analizando resultados de plataformas SERP que nos permiten ver el ranking de posicionamiento con respecto a

palabras claves determinadas con este tipo de estadísticas nuestros **analistas de datos** son los encargados de determina que tipo de estrategias en SEO debemos tomar.

Diseño de Imágenes publicitarias

Para el diseño de imágenes publicitarias, luego de vendido este producto se le asignara la tarea a un diseñador gráfico, el cual tiene que reunirse con las personas encargadas para que le expliquen cuales son el tipo de imágenes que necesitan, luego el diseñador gráfico realizara los diseños, estos serán presentados a nuestros clientes y si estos aprueban, se le entregaran para que él los publique.

Realización audiovisual publicitaria.

Cuando se venda este tipo de servicios, también debe haber una reunión entre las partes, luego se realizará el proceso de preproducción entre los creativos de la empresa y luego se pasará a la producción por parte de los camarógrafos y fotógrafos, que se encargaran de grabar lo que se necesita, luego se realiza el proceso de post producción donde los editores de video realizaran todo el montaje y las ediciones pertinente.

Community Manager

Cuando este servicio sea contratado debe haber una reunión con el cliente para que nos haga entrega de contraseñas y usuarios de redes, además de darnos las indicaciones de los productos que vende y los mensajes que desea transmitir.

El servicio de community manager se les encargara a dos personas, a un diseñador gráfico y a un administrador de redes, para que este último suba las imágenes que el diseñador realice, además de contestar mensajes y compartir el contenido.

Un punto importante e innovador es la automatización de publicaciones en redes

Las cuáles serán agendadas en un software especializado llamado buffer el cual nos permite manejar varias redes sociales e ir programando las publicaciones con antelación.

Creación de perfiles de redes sociales

Para la creación de perfiles de redes sociales, también debe haber una reunión para que los clientes nos digan el nombre de la empresa y que redes sociales desea.

Se le encargara a un diseñador el diseño de portada y foto de perfil de cada red social, a un experto en redes se le encargara la creación y parametrización de dichas redes.

Campañas de Google AdWords

Para las campañas de Google AdWords también debe haber una reunión con el cliente, para que nos transmita su mensaje, luego se le encargara a un diseñador para que haga el diseño de los anuncios y a un experto en marketing digital para que cree y parametrize los anuncios en Google AdWords.

Estas campañas serán monitoreadas a través de Google analytics y nuestros expertos en marketing digital valoraran los resultados y tomaran medidas para sacar el máximo provecho a las campañas.

Campañas en redes sociales

Para las campañas en redes sociales también debe haber una reunión con el cliente, para que nos transmita su mensaje, luego se le encargara a un diseñador para que haga el diseño de los anuncios y a un experto en marketing digital para que cree los anuncio en las respectivas redes.

Servicio de fotografía

El servicio de fotografía será encargado a un fotógrafo que debe ir hasta el lugar donde se realizaran las fotos, luego de esto el fotógrafo debe editar las fotos y hacerle los retoques respectivos para luego entregar las fotografías al cliente.

10.6 Requerimientos técnicos

Para la realización de las plataformas web se debe contar con un hosting ilimitado que pueda contener dicha plataforma, además de necesitar también un dominio para su funcionamiento.

para la realización de imágenes es necesario tener en cuenta que cada red social tiene alguna resolución adecuada para sus publicaciones.

10.7 Recursos humanos

Gerente: Sera la persona encargada de tomar las decisiones en la empresa, así como el encargado de asignar funciones y de asignar el personal a los proyectos.

Vendedor: Sera el encargado de realizar las llamadas de venta a nuestros posibles clientes, se encargará de enviar correos con propuestas y entablar negociaciones con los interesados.

Diseñador gráfico: será la persona encargada del aspecto de diseño de imágenes, ya sea para redes sociales o para páginas web.

Editor de videos: el editor de videos se encargará de hacer la edición del material audiovisual para realizar los videos que nos sean encargados como empresa.

Camarógrafo: será el encargado de realizar las tomas de video para los proyectos en los que sean necesarias.

Director de fotografía: será el encargado de indicarle al camarógrafo como debe ser el encuadre de cada toma. también es el encargado de asignar la paleta de colores para cada escena.

Director de video: Sera el encargado de dirigir las escenas de video, de dar indicaciones al camarógrafo y a los actores.

Social mánager: será el encargado de manejar las redes sociales de las empresas que contraten este servicio. estará encargado de publicar la imagen que le suministre el diseñador gráfico, también estará encargado de compartir el contenido y responder mensajes en las redes.

Diseñador web: Sera el encargado de diseñar la parte grafica de las plataformas web, así como de sus imágenes y su paleta de colores.

Programador web: Será el encargado de programar las plataformas web que sean vendidas por la empresa.

Experto en campañas en redes: será el encargado de planear y parametrizar las campañas en redes sociales, así como de administrar los recursos invertidos en esta.

Experto en campañas en Google AdWords: será el encargado de planear, crear y parametrizar las campañas en Google, también es el encargado de administrar los recursos invertidos en Google AdWords.

11 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

11.1 objetivo general

Establecer las normas y políticas generales y específicas de la empresa, la constitución del marco legal de organización y los lineamientos que regirán en la selección y contratación del personal idóneo que conforma la entidad.

11.2 objetivos específicos.

- Diligenciar los requerimientos legales de la empresa
- Definir los perfiles de los empleados que se requieren
- Diseñar políticas internas de la empresa

11.3 tipo de empresa.

Cámara de comercio de Bogotá. (2017). cómo crear una empresa. Recuperado <http://www.ccb.org.co>

Prime social media se constituirá como una S.A.S (sociedad por acciones simplificadas) La sociedad por acciones simplificadas está reglamentada según la Ley 1258 de 2008. Dicha sociedad podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes solo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

11.4 estructura organizacional.

Prime Social Media cuenta con una estructura organizacional vertical que va desde el gerente hasta los diseñadores gráficos, sería como la siguiente estructura:

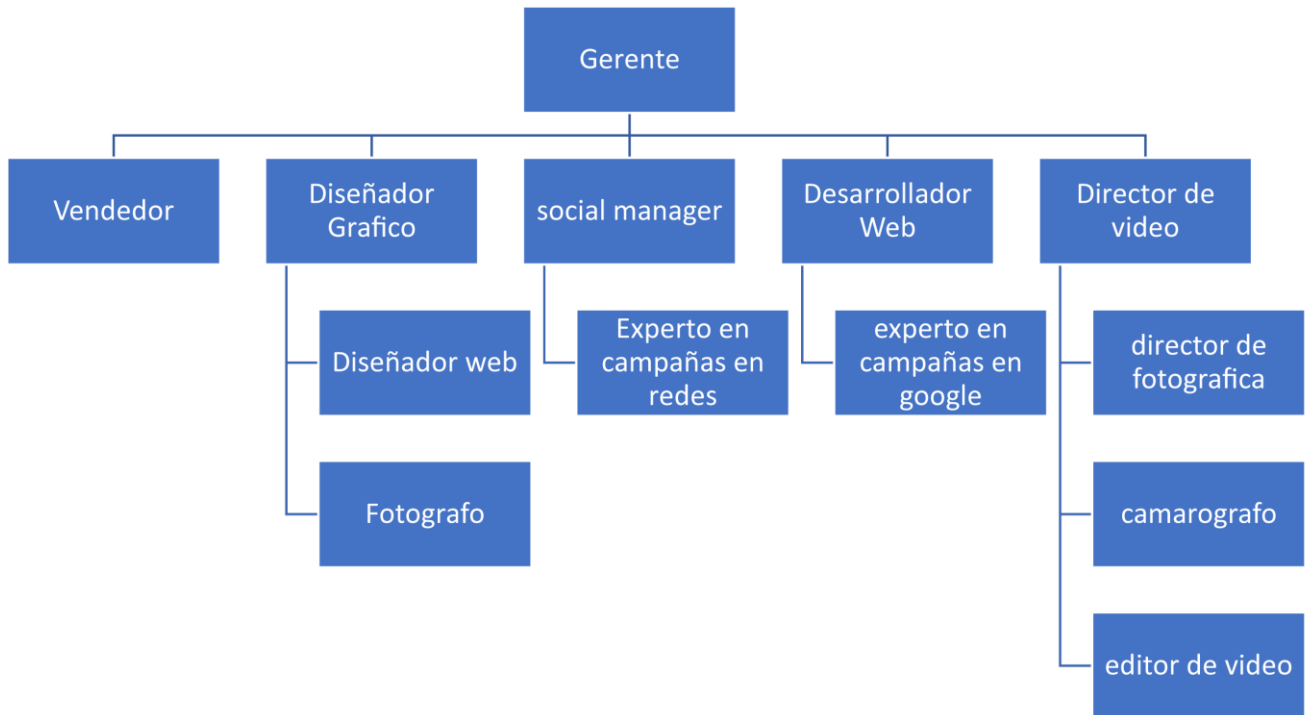


Figura 53. Gráfico de la estructura organizacional de prime social media

11.5 Marco Legal.

El proceso de legalización es el habitual a cualquier otra empresa, en primer lugar, debe ser constituida como S.A.S ante la cámara de comercio, posteriormente se debe diligenciar ante la DIAN el registro único tributario (RUT) para la obtención del número de identificación tributaria (NIT).

Para dar de alta la implementación de prime social media es necesario contar con el recurso humano, los equipos requeridos y una inversión inicial de 50 millones de pesos, para cubrir los gastos de personal, comprar los equipos necesarios e invertir en campañas de marketing para vender nuestros productos y servicios.

12 ESTUDIO FINANCIERO

12.1 Objetivo general.

Diseñar un presupuesto que permita apreciar la inversión requerida para adquirir los elementos necesarios para proveer los servicios de marketing digital, diseño gráfico y diseño web para pequeñas y medianas empresas. También por medio de este estudio financiero podremos determinar si la empresa Prime Social Media sería viable financieramente.

12.2 objetivos específicos.

- Analizar el costo de los equipos necesarios para poner en funcionamiento la empresa
- Analizar cuál sería el precio de un local adecuado para instalar la oficina de prime social media.
- Analizar cuál sería el monto total de la inversión inicial para crear la empresa.
- Estimar los gastos de nómina que se pagara a los trabajadores necesarios para el eficiente funcionamiento de la entidad.
- Determinar el margen de ganancias que generaría la empresa cada mes.
- Identificar en cuanto tiempo la empresa puede llegar al punto de equilibrio y determinar cuándo empezaría a generar ganancias.

12.3 Inversión Inicial.

A continuación, se describirá de forma detallada la inversión inicial que requiere prime social media para poder empezar a operar:

Equipos

Tipo	Tipo de pago	Cantidad	costo
Computador	único	2	\$ 2.099.000
Kit de Fotografía	único	1	\$ 2.789.370
Dolly	único	1	\$77.000
Brazo para Dolly	único	1	\$55.000
Suite de Adobe	anual	1	\$1.140.000

Steady cam	único	1	\$270.000
Total			\$8.529.370

Figura 54. Tabla de precios de los equipos que se van a comprar.

12.4 Costo Mano De Obra.

Teniendo en cuenta que Prime Social Media es una empresa naciente se espera que cuente con la siguiente estructura organizacional, la cual es precisa y suficiente para satisfacer los propósitos de la entidad.

Cargo	Salario mensual
Gerente	\$828.116
Vendedor	\$ 414.058
Diseñador Grafico	\$ 414.058
Diseñador Web	\$ 414.058
Fotógrafo	\$ 80.000 por sesión
Community Manager	\$ 414.058
Experto en campañas en redes sociales	\$ 414.058
Programador web	\$ 414.058
Experto en campañas de Google AdWords	\$ 414.058
Director de video	\$ 414.058
Director de fotografía	\$ 414.058
Camarógrafo	\$ 414.058
Editor de video	\$ 414.058
Total	\$ 5.382.834

Figura 55. Tabla de costo de mano de obra.

12.5 Proyecciones De Venta.

A continuación, se describe el valor de los Servicios ofertados teniendo en cuenta que estos tendrán un incremento anual descrito en la siguiente tabla.

Producto	2020	2021	2022	2023	2024	
Creación de Logo	\$ 300.000	\$ 350.000	\$ 400.000	\$ 450.000	\$500.000	
Diseño de identidad Corporativa.	\$ 500.000	\$ 550.000	\$ 600.000	\$ 700.000	\$ 750.000	
Creación de Perfiles para redes sociales	\$ 300.000	\$ 350.000	\$ 400.000	\$ 450.000	\$ 500.000	
Community manager Lite	Lite	\$ 300.000	\$ 350.000	\$ 370.000	\$400.000	\$420.000
	Estándar	\$ 600.000	\$ 650.000	\$670.000	\$700.000	\$720.000
	Premium	\$ 900.000	\$950.000	\$ 970.000	\$1'000.000	\$1'020.000
Diseño de imágenes para redes	5 imágenes	\$ 100.000	\$110.000	\$120.000	\$130.000	\$150.000
	10 imágenes	\$ 200.000	\$210.000	\$220.000	\$230.000	\$250.000
	15 imágenes	\$ 300.000	\$310.000	\$320.000	\$330.000	\$350.000
Realización Audiovisual Publicitaria	Solo Video	\$ 300.000	\$310.000	\$320.000	\$340.000	\$350.000
	V + G	\$ 500.000	\$520.000	\$540.000	\$570.000	\$600.000
	V +G+i	\$ 600.000	\$650.000	\$680.000	\$700.000	\$720.000
Desarrollo plataforma Web	Basica	\$1'000.000	1'200.000	1'400.000	1'600.000	1'800.000
	E-commerce	\$ 2'000.000	2'200.000	2'400.000	2'600.000	2'800.000
	Hoteles	\$3'500.000	\$3'700.000	\$3'900.000	\$4'100.000	\$4'200.000
Servicio de Fotografía	\$200.000	\$220.000	\$240.000	\$250.000	\$270.000	
Diseño Editorial	\$200.000	\$220.000	\$230.000	\$240.000	\$250.000	
Campañas de Google Adwords	\$ 50.000 + 20% de la inversión	\$ 60.000 + 20% de la inversión	\$ 70.000 + 20% de la inversión	\$ 80.000 + 22% de la inversión	\$ 90.000 + 22% de la inversión	
Campañas en redes sociales	\$ 50.000 + 20% de la inversión	\$ 60.000 + 20% de la inversión	\$ 70.000 + 20% de la inversión	\$ 80.000 + 22% de la inversión	\$ 90.000 + 22% de la inversión	

Figura 56. Tabla de proyecciones de venta.

12.6 presupuesto De Ingresos vs Egresos.

Ingresos/Año	1	2	3	4	5
Creación de Logo	\$1.200.000	\$2.800.000	\$4.000.000	\$4.950.000	\$10.000.000
Diseño de identidad Corporativa.	\$1'500.000	\$2'200.000	\$3'000.000	\$5.600.000	\$9'000.000
Creación de Perfiles para redes sociales	\$1'200.000	\$2'800.000	\$4'000.000	\$5'400.000	\$7'500.000
Community Manager Lite	\$14.400.000	\$33'600.000	\$53'280.000	\$72.000.000	\$85.680.000
Community Manager Estandar	\$14.400.000	\$31.200.000	\$64.320.000	\$84.000.000	\$129.600.000
Community Manager Premium	\$10.800.000	\$34.200.000	\$58.200.000	\$72.000.000	\$115.200.000
Diseño de imágenes para redes (5 img)	\$ 1.200.000	\$1.650.000	\$2.160.000	\$2.600.000	\$3.750.000
Diseño de imágenes para redes (10 img)	\$ 2'000.000	\$2.520.000	\$3.300.000	\$3.910.000	\$5.000.000
Diseño de imágenes para redes (15 img)	\$2.400.000	\$3.100.000	\$3.840.000	\$4.950.000	\$5.950.000
Realización Audiovisual Publicitaria Solo Video	\$600.000	\$1.240.000	\$1.920.000	\$2.720.000	\$4.200.000
Realización Audiovisual Publicitaria V + G	\$1.000.000	\$1.560.000	\$2.160.000	\$3.420.000	\$4.800.000
Realización Audiovisual Publicitaria V +G+i	\$1'200.000	\$1.950.000	\$2.720.000	\$3.500.000	\$5.040.000

Desarrollo plataforma Web Básica	\$3'000.000	\$4.800.000	\$7'000.000	\$11.200.000	\$14.400.000
Desarrollo plataforma Web E-commerce	\$4000000	\$6'600.000	\$9.600.000	\$18.200.000	\$28.000.000
Desarrollo plataforma Web para Hoteles	\$7'000.000	\$11.100.000	\$15.600.000	\$20.500.000	\$29.400.000
Servicio de Fotografía	\$1.000.000	\$1.760.000	\$2'400.000	\$3.000.000	\$4.050.000
Diseño Editorial	\$1.600.000	\$2.200.000	\$3.450.000	\$3.840.000	\$4.750.000
Campañas de Google AdWords	\$ 1'500.000	\$2'000.000	\$3'800.000	\$5'600.000	\$7'200.000
Campañas en redes sociales	\$1'200.000	\$1'800.000	\$3.000.000	\$4'800.000	\$7'000.000
Total de Ingresos	\$71.200.000	\$149.080.000	\$247.750.000	\$332.190.000	\$480.520.000

Figura 57. Tabla de proyección de ingresos

Egresos	1	2	3	4	5
Personal	\$64.594.008	\$68.720.000	\$70.209.000	\$72.545.000	\$74.875.000
Internet	\$1'800.000	\$1'920.000	\$2.040.000	\$2.160.290	\$2.280.098
Servicio publico	\$480.000	\$490.800	\$511.924	\$533.381	\$555.182
Arriendo del local	\$12'000.000	\$13'200.000	\$14.400.000	\$15.600.000	\$16.800.000
Hosting	\$568.890	\$589.900	\$609.000	\$620.000	\$640.000
Dominio	\$102.000	\$120.000	\$134.000	\$145.000	\$157.000

Suministros de oficina	\$166.860	\$171.865	\$177020	\$182.330	\$198.000
Imprevistos	\$200.000	\$220000	\$230000	\$240000	\$25000

Figura 58. Tabla de proyección de egresos.

12.7 Depreciaciones

La depreciación se estima como pérdida de valor debido al desgaste de un producto con el paso de los años, teniendo en cuenta que la depreciación para los equipos de comunicación y muebles es de 5 años aproximadamente, se ha calculado la misma para los bienes de la empresa en la siguiente tabla

Depreciaciones de equipos operacionales

Nombre	1	2	3	4
Computador	\$120.000	\$24.000	\$4.800	\$1260
Cámara	\$150.000	\$30.000	\$2.000	\$1400
Total	\$270000	\$54000	\$6800	\$1.660

Figura 59. Tabla de depreciaciones operacionales.

12.8 punto de equilibrio.

Para la creación de una empresa es necesario analizar su rentabilidad por ende la elaboración de un punto de equilibrio, el cual permita determinar el momento en que la producción obtenida por la prestación de servicio logre cubrir los costos de operación en un tiempo promedio estimado, para identificar el punto de equilibrio se tuvo en cuenta los costos fijos, costos variables y los ingresos generados

Para obtener el punto de equilibrio de Prime Social Media se proyecta los ingresos y costos que tendrá la empresa los primeros años, de esta manera se resta los egresos a los

ingresos para determinar el año en que se alcance el punto de equilibrio y de esta forma identificar el momento en que Prime Social Media comience a dar ganancias.

A través de este podemos ver que es necesario aumentar las ventas del servicio en el segundo año, para obtener un beneficio lucrativo superior al monto de los costos fijos y variables, los cuales son consecuentes del proceso de prestación del servicio de Marketing digital, Es decir, que elevar las ventas del servicio y/o los distintos planes ofertados es directamente proporcional a aumentar la utilidad de la organización, lo cual permite subsanar el monto de los costos y gastos en los cuales incurre la empresa.

Determinación del punto de equilibrio

costos fijos					
Nomina	\$64.594.008	\$68.720.000	\$70.209.000	\$72.545.000	\$74.875.000
Arriendo	\$12'000.000	\$13'200.000	\$14.400.000	\$15.600.000	\$16.800.000
Suministros	\$166.860	\$171.865	\$177020	\$182.330	\$198.000
Total	\$76.760.868	\$82.091.865	\$84.786.020	\$88.327.330	\$91.873.000

Figura 60. Tabla de costos fijos.

Costos variables					
	1	2	3	4	5
Internet	\$1'800.000	\$1'920.000	\$2.040.000	\$2.160.290	\$2.280.098
servicios públicos	\$480.000	\$490.800	\$511.924	\$533.381	\$555.182
Hosting	\$568.890	\$589.900	\$609.000	\$620.000	\$640.000
Dominio	\$102.000	\$120.000	\$134.000	\$145.000	\$157.000
imprevistos	\$200000	\$202000	\$230000	\$240000	\$250000
total	\$3.150.890	\$3.322.700	\$3.524.924	\$3.698.671	\$3.882.280

Figura 61. Tabla de costos variables

Año	1	2	3	4	5
Ingresos-Egresos	\$ -8.711.750	\$63.819.129	\$159.439.056	\$240.783.379	\$384.764.720

Figura 62. Tabla de ingresos - egresos por 5 años.

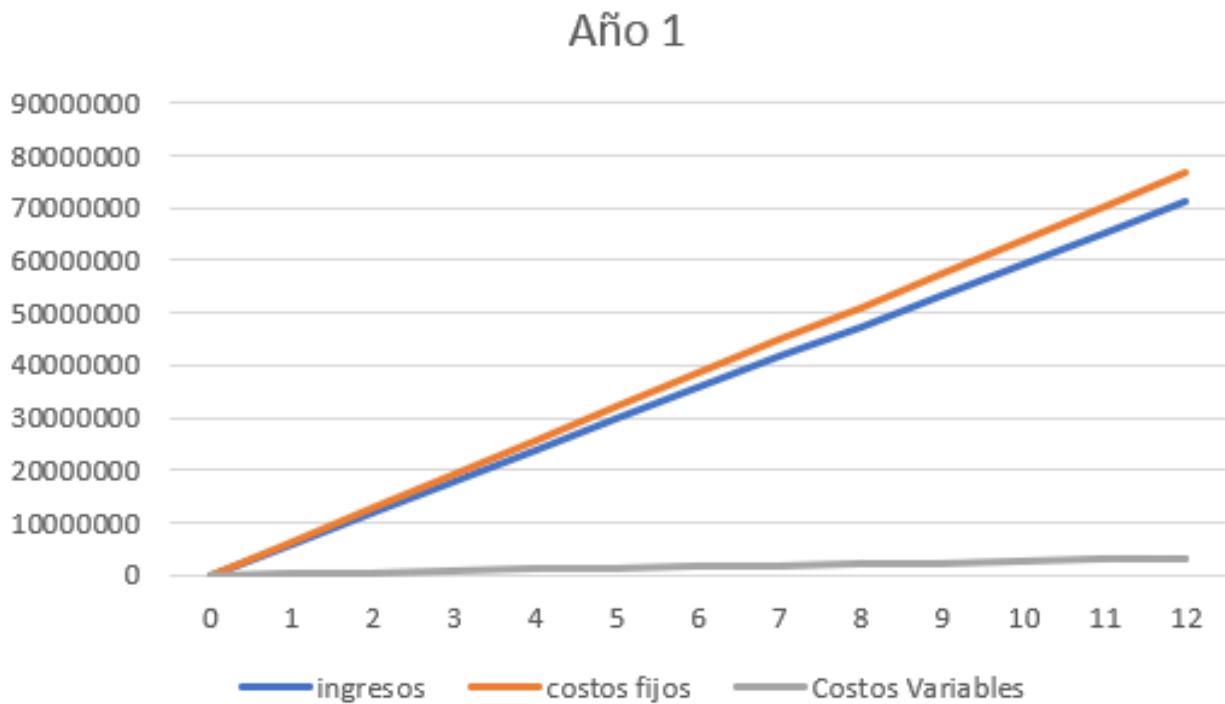


Figura 63. Tabla de ingresos vs costos del año 1.

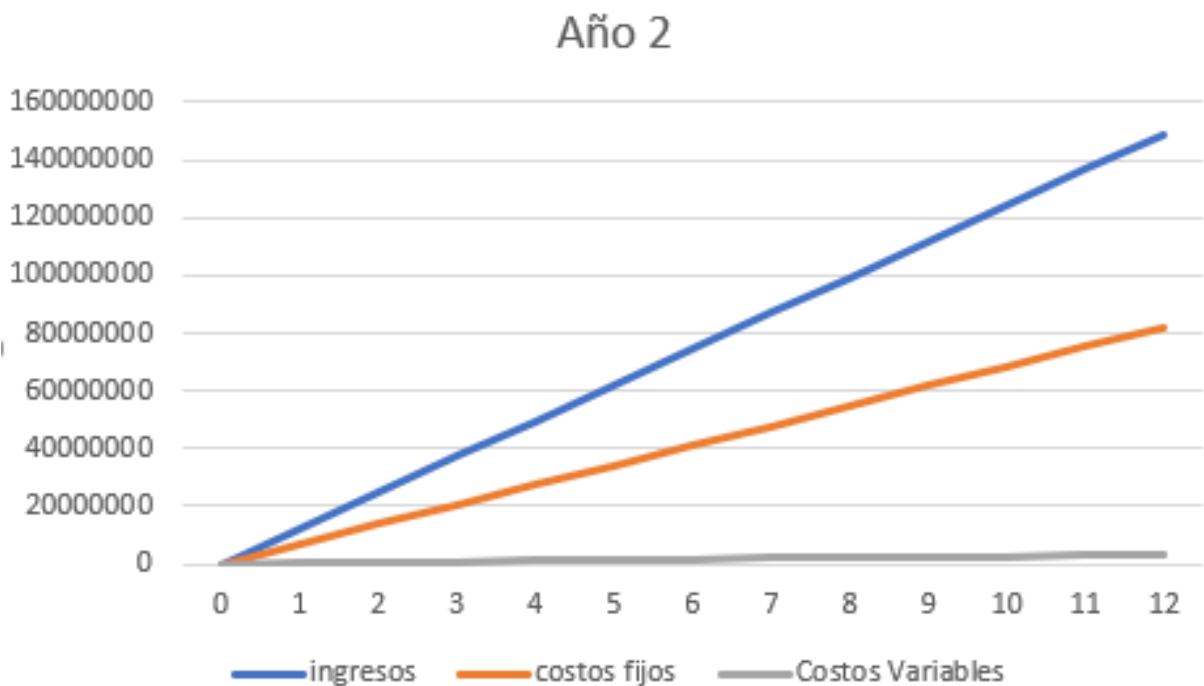


Figura 64. Tabla de ingresos vs costos del año 2.



Figura 65. Tabla de ingresos vs costos del año 3.

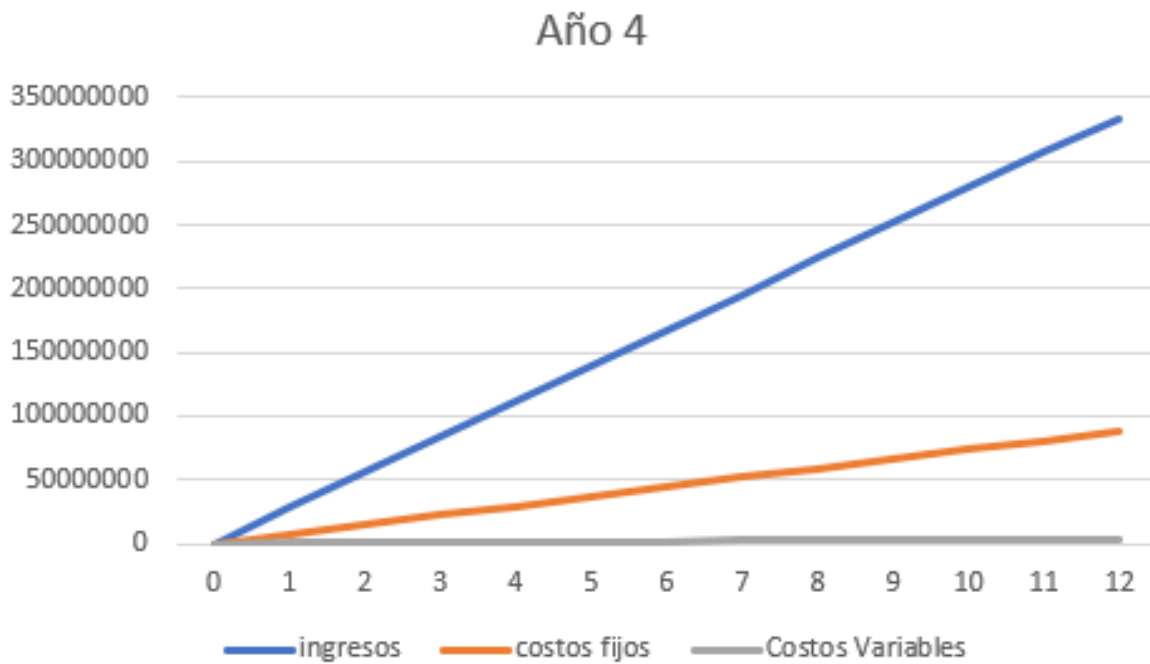


Figura 66. Tabla de ingresos vs costos del año 4.



Figura 67. Tabla de ingresos vs costos del año 5.

12.9 Conclusiones del estudio financiero.

Se cumplió con los objetivos establecidos para el estudio financiero el cual nos permite tener una visión clara de los ingresos y egresos en un lapso determinado. Al analizar las ventas de los servicios nos damos cuenta de que en el primer mes del segundo año se pudo obtener el punto de equilibrio en el que los ingresos igualan a los egresos, a partir de ahí se obtiene un aumento en el volumen de los ingresos, el cual incrementa progresivamente en los años consecutivos demostrando así la rentabilidad en la implementación de este proyecto.

Para compensar las falencias financieras mientras se alcanza el punto de equilibrio se plantea aspirar a una convocatoria de capital semilla, y además contar con el apoyo financiero de socios aportantes que vean viabilidad al proyecto los cuales verán retribuidos sus aportes una vez la empresa comience a dar ganancias, también se

considera pedir prestamos en bancos para solventar los egresos mientras se alcanza el punto de equilibrio.

13 IMPACTO DEL PROYECTO.

Con este proyecto se impactará a las PYME de la ciudad de Montería y posteriormente a nivel nacional, estas empresas han dejado de lado el uso del internet y las redes sociales para promocionar sus productos, con la entrada de Prime social media las empresas tendrán la oportunidad de mejorar su presencia en la red para así ver un incremento en sus ventas. por medio de encuestas y consultas se evidencio la gran intención de las empresas de contratar los servicios de marketing digital dando como resultado una gran demanda que se podría apreciar en un gran número de solicitudes de nuestros servicios.

Prime social media puede generar un gran impacto en la sociedad al democratizar el marketing digital para empresas en Colombia, cambiando de manera notable la forma de vender en Colombia, logrando que pequeñas y medianas empresas cuenten con material de calidad, para promocionar en redes sociales o en Google. Generando así un incremento en sus ventas lo que traería como consecuencia el crecimiento de las empresas, que tendrían que contratar más personal así generando empleos.

Se impactará en la economía de la ciudad ya que muchas empresas verán posible crecer y aumentas sus ganancias, así mismo se recaudarían más impuesto para ser invertidos en la ciudad.

14 CONCLUSIONES.

Prime social Media es una propuesta viable como empresa promotora del comercio en internet, desarrollando estrategias innovadoras en cuanto al marketing digital prestando variedad de productos y servicios, que impactarían a la sociedad monteriana, ayudando a generar más empleos y ayudando a crecer el sector económico de la ciudad, impulsando pequeñas y medianas empresas mediante procesos que integran tanto el marketing digital como en el diseño de marca.

Cabe resaltar que cada vez son más las herramientas para promocionar empresas en internet, las tecnologías de la información y la comunicación van en constante evolución, involucrándose cada vez más en los procesos productivos de las empresas.

Prime social media es creada con el objetivo de democratizar el marketing digital y hacer posible que las PYME hagan uso de este para aumentar las ganancias y mejorar sus procesos de venta.

En los cinco años siguientes a la creación de prime social media se pretende alcanzar la meta de 150 empresas vinculadas, es decir que 150 empresas cuenten con servicios mensuales de prime social media, ya sea marketing digital, manejo de redes sociales, creación de contenido para redes, diseño y programación de páginas web. Impulsando el sector económico y generando ganancias suficientes para la estabilidad de la empresa.

Estas 150 pueden ser locales, nacionales e incluso extranjeras. Ya que el alcance pronosticado para prime social media no es quedarse solamente en el mercado local si no aprovechar los beneficios que brinda el internet para ofrecer sus servicios a nivel global.

En cuanto al mercado local se han realizado estudios de mercado mediante encuestas realizadas a 235 empresas de la ciudad de Montería donde se evidencio la gran demanda que tendría nuestro servicio por parte de los empresarios.

El sistema más eficiente para vender estos productos es venderlos por paquetes y por mensualidades sin cláusula de permanencia, para que sea más asequible a las PYME.

A través del estudio financiero se pudo establecer el precio adecuado para prestación del servicio; este análisis nos permite apreciar los distintos costos y gastos a los cuales se ve sujeta la empresa facilitando identificar el punto de equilibrio y determinar el momento en que Prime social media comience a originar ganancias considerables.

Las empresas que contraten el servicio de prime social media verán la oportunidad de expandir su cobertura de ventas ya que al promocionar sus productos por internet pueden empezar a vender a distintas partes del mundo, lo que conlleva a que las empresas puedan empezar a exportar los productos.

Para las empresas del sector turismo que contrate a prime social media, adquiriendo páginas web, campañas de marketing digital, diseño gráfico y manejo de redes sociales será muy

evidente el aumento de reservas en las diferentes temporadas, tanto en las temporadas altas como en las bajas.

Ya que tendrán la posibilidad de llenar los hoteles en temporadas altas, y de tener un buen número de reservas contaste para las temporadas bajas. Sin lugar a duda los hoteles y las empresas del sector turismo son una de las más beneficiadas a la hora de contratar los servicios de prime social media.

Incluso Prime social media puede tener un impacto positivo en la ciudad ya que para promocionar los hoteles también es necesario promocionar el destino por lo tanto al promocionar la ciudad de montería se incrementaría el número de turistas en la misma, lo que conllevaría a un incremento en ingresos para gran parte del comercio en Montería.

15 BIBLIOGRAFIA.

Ancin, I. (2018). Google Adwords y Adsense. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, (mayo).

Brito, M. C. (2014). Motores de búsqueda. *Con-Ciencia Boletín Científico de la Escuela Preparatoria No. 3, 1(2)*.

Castello-Martinez, A. (2011). La venta online a través de medios sociales: el social commerce. *Introducción a la Investigación de Medios Publicitarios*.

de Vicuña Ancín, J. M. S. (2016). *El plan de marketing en la PYME*. Esic Editorial.

Guardiola, V., & Guerrero, C. (2002). Marketing para Pymes I: Plan de Marketing.

Martínez, M. D. (2014). Plan de marketing digital para PYME.

Merodio, J. (2010). Marketing en redes sociales. *Mensajes de empresa para gente selectiva*.

Moreno, M. (2000). El gran libro del community manager. *Gestión*.

Muñoz, A. (2018). Search Engine Optimization (SEO). *Negocio electrónico*.

Orihuela-Colliva, J. L. (2008). Internet: la hora de las redes sociales.

Ramos, J. (2017). *Marketing digital para empresas del sector turístico*. XinXii.

de Vicuña Ancín, J. M. S. (2016). *El plan de marketing en la PYME*. Esic Editorial.

Sainz, J. M., & de Vicuña Ancín, J. M. S. (2008). *El Plan de Marketing en la Practica (12e)*. Esic Editorial.

Salas Coz, E. E. (2017). Innovación en marketing para pymes: el rol del search engine optimization (SEO) en la consolidación de la marca de una empresa familiar del sector regalos en el Perú.

Torres, R., Rivera, J., Cabarcas, R., & Castro, Y. (2017). La efectividad del uso del marketing digital como estrategia para el posicionamiento de las pymes para el sector comercio en la ciudad de Barranquilla. *Investigación y Desarrollo en TIC*, 8(2), 3-5.

Vega, C. R. (2019). Barreras de las pymes en Colombia para la implementación de estrategias y herramientas de marketing digital.

16 ANEXOS

Portafolio de diseño



Figura 68. Ejemplos de publicaciones para Instagram.



Figura 69. Ejemplo de publicación para portada de Facebook.



Figura 70. Ejemplo de imagen para banner web.

