

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE PERIODISMO



TÍTULO:

“ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL: KARLA PATRICIA CRUZ ROSALES”

PRESENTADO POR:

KARLA PATRICIA CRUZ ROSALES.

CARNÉ:

(CR14051)

**INFORME FINAL DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN MEDIOS DIGITALES Y
REDES SOCIALES PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE LICENCIATURA EN
PERIODISMO.**

DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

LICDA. SILVIA MARÍA ESTRADA LÓPEZ

COORDINADOR DEL PROCESO DE GRADO

MSC. YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

**CIUDAD UNIVERSITARIA, DR. FABIO CASTILLO FIGUEROA, SAN SALVADOR,
EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA, JULIO DEL 2022.**

**AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE EL
SALVADOR**

RECTOR

MSC. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

VICERRECTOR ACADÉMICO

PHD. RAÚL ERNESTO AZCÚNAGA LÓPEZ

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

ING. JUAN ROSA QUINTANILLA

SECRETARIO GENERAL

**INGENIERO FRANCISCO ANTONIO ALARCON
SANDOVAL**

FISCAL GENERAL

LIC. RAFAEL HUMBERTO PEÑA MARÍN

DEFENSOR DE LOS DERECHOS UNIVERSITARIOS

LIC. LUIS ANTONIO MEJÍA LIPE

**AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS Y
HUMANIDADES**

DECANO

MSC. ÓSCAR WUILMAN HERRERA RAMOS

VICEDECANA

MSC. SANDRA LORENA BENAVIDES DE SERRANO

SECRETARIO DE LA FACULTAD

MSC. JUAN CARLOS CRUZ CUBÍAS

**AUTORIDADES DEL DEPARTAMENTO DE
PERIODISMO**

**JEFE DE DEPARTAMENTO
MSC. CARLOS ERNESTO DERAS**

**COORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE
GRADUACIÓN
MSC. YUPILTSINCA ROSALES CASTRO**

**DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN
LICDA. SILVIA MARÍA ESTRADA LÓPEZ**

AGRADECIMIENTOS ESPECIALES

Le brindo mis sinceros agradecimientos de corazón a Dios Todopoderoso por acompañarme en toda la carrera y actividades extracurriculares relacionadas; doy gracias a mi madre Margarita Rosales Gómez y a mi padre Carlos Humberto Cruz González por su apoyo incondicional, emocional, económico, material, psicológico y espiritual. Agradezco a mis hermanos Evelyn Rosales, Darlin Rosales, Adonay Rosales, Daniela Rosales y Mery Zelaya por estar también en los momentos difíciles y acompañarme en las dificultades que se me presenciaron en el transcurso del trayecto profesional.

ÍNDICE

CONTENIDO	Nº de PÁGINA
RESUMEN	4
INTRODUCCIÓN	5
SITUACIÓN ACTUAL DE LA MARCA	6
DESCRIPCIÓN DE LA MARCA	7
DESCRIPCIÓN COMPLETA DE SUS PRODUCTOS O SERVICIOS	8
OBJETIVOS DE LA MARCA	10
DAFO-FODA	11
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA ¿QUIÉNES SON?	12
ANÁLISIS DE COMPETENCIA	13
BUYER PERSONA	18
CANALES DIGITALES	24
LINEAS DE CONTENIDO	25
LOGÍSTICA Y TRABAJO MENSUAL	26
KPI'S	27
KEYWORDS	27
CALENDARIO	28
REFERENCIAS	42

RESUMEN

El presente reporte, informa el desarrollo fomentado en el curso de “ESPECIALIZACIÓN EN MEDIOS DIGITALES Y REDES SOCIALES”. Se procura compartir la estructura correcta de ejecutar una Estrategia de Marketing Digital, tanto así, como los elementos que debe guiar para su excelente desarrollo a corto, mediano y largo plazo. Las Estrategias de Marketing Digital, van encaminadas al uso correcto de las Redes Sociales RR-SS, dirigidos por objetivos precisos y alcanzables que beneficien a la empresa, negocio grande o pequeño, o emprendimiento para la creación y publicidad de su marca personal; así obtener un buen posicionamiento en la web para que sus productos y servicios tengan un alto alcance de publicidad y venta. El informe demuestra un preciso ejemplo de análisis de la marca personal “Estrategia de Marketing Digital: Karla Patricia Cruz Rosales”, emprendedora y estrategia elaborada para el desarrollo de esta en la plataforma digital de Instagram IG. Analizar y desarrollar los objetivos metas que se quieren alcanzar dando a conocer los productos y servicios que presta el negocio “Kactusia.sv”, en las redes sociales; además, se debe ordenar y crear piezas gráficas, contenido de valor para alimentar las diversas plataformas una vez hayan sido creadas. No dejar de lado, que cada estrategia digital tiene que ser preparada con anticipación y bien detallada; ya que se anhela obtener los mejores resultados para el negocio y eso implica elaborar una planeación, calendarización, paleta de colores definida y seguir ciertas líneas de contenido que sean atractivas para quien lo visualice.

Palabras claves: Estrategia Digital, Marketing Digital, Emprendimiento, Negocio, Posicionamiento en SEO, Red Social, Engagement.

INTRODUCCIÓN

Actualmente, el mundo digital ha sobrepasado límites, siendo así, uno de los principales medios de comunicación virtuales y fuentes de ingreso en el ámbito laboral, profesional, empresarial pequeñas y grandes haciendo uso de las herramientas que la web les brinda.

Las diferentes plataformas virtuales hacen que el mundo de los negocios se desarrolle cada día más y les permita desarrollar a gran cantidad de números de personas los productos y servicios que ofrecen.

Marketing Digital conocido también como Mercadotecnia Digital o Virtual, se ocupa de los clientes más que cualquier otra función de negocios, además, gestiona las relaciones redituables con los clientes. La doble meta del marketing es atraer nuevos clientes mediante la promesa de un valor superior y conservar a los actuales mediante la entrega de satisfacción.

En la actualidad, el marketing no debe ser entendido con el viejo significado de hacer una venta “decir y vender”, sino en el nuevo sentido de satisfacer las necesidades de los clientes.

Marketing es un proceso mediante el cual las empresas crean valor para sus clientes y generan fuertes relaciones con ellos para, en reciprocidad, captar valor de los clientes a través de las estrategias.

Las ventajas de crear un negocio o marca personal en el ámbito digital es que se puede lograr resultados medibles, alcance global e inmediato; a la vez, la web ofrece una diversidad de plataformas digitales y formatos audiovisuales que enganchen visualmente a los usuarios.

El presente informe, se expone a detalle cada uno de los elementos desarrollados en este documento de estrategia de marketing digital que guía a una persona que desea poner en marcha su negocio en las redes sociales y generar ingresos altos.

El contenido enseña como guiar un análisis detallado y de cómo aplicar en la red social de Instagram de marca personal que debe seguir una persona que desea poner en marcha su emprendimiento en RR. SS y generar ingresos elevados.

El contenido de este reporte, demuestra un análisis explicado y la manera de cómo se fomentó en IG en la marca personal de Estrategia de Marketing Digital: Karla Patricia Cruz Rosales. Emprendedora de KACTUSIA.SV y de cómo debe ir orientada para ganar mayor impacto.

Por lo tanto, se ha realizado una calendarización de 15 días de cómo deben ir programadas cada una de las publicaciones.

Cada parte de este trabajo como: Los copy, piezas gráficas, diseños, paleta de colores se crearon exactamente para la marca; pensadas para cada publicación a la hora de aplicar la estrategia digital creada para la marca KACTUSIA.SV.

SITUACIÓN ACTUAL DE LA MARCA



KACTUSIA SV, es un emprendimiento que nace el 29 de enero 2022, por el amor, admiración y peculiaridad de estas plantas.

La idea de empezar este negocio es por la colección y reproducción de cactáceas. Además, saber que muchas personas coleccionan cactus y plantas diferentes para decorar su casa en interior y exterior, o eventos sociales, oficina, jardín etc.

Agregando así, las ideas, peticiones de mi madre y hermana al ver el poder simbólico y significativo de estas plantas, el cuidado y la conexión que se tiene por estos cactus, que inspiran y dan fortaleza, resistencia, adaptabilidad, tranquilidad, esperanza y prosperidad en estas plantas.

La colección y plantación de estas cactáceas ha sido por la dueña de este negocio Karla Cruz, decidió ponerse en marcha en marzo de 2022.

Los productos de este emprendimiento salvadoreño, no solo son de una especie, son variedad de estas y otros tipos de plantas que llega a sus clientes ofreciendo diferentes productos y servicios.

Estos son sembrados y trasplantados en recipientes plásticos, de madera etc.

DESCRIPCIÓN DE LA MARCA

KACTUSIASV, ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL: KARLA PATRICIA CRUZ RSOALES, se diferencia por brindar servicios y productos de calidad a partir de los gustos y deseos del cliente.

Kactusiasv, se encarga de dar un excelente servicio a los clientes siendo su prioridad a la satisfacción, ofreciendo consejos y cuidados para los cactus, servicios a domicilios a zonas accesibles, reproducción y cuidados de las cactáceas, compromiso de cómo darle mantenimiento a las plantas y precios accesibles.

El emprendimiento ofrece sus servicios en todo el departamento de San Salvador levando sus productos de calidad a lugares accesibles y centros comerciales.

¿Cómo cree el negocio? con la idea de decorar, casas, terrazas, oficinas, centros de estudio, eventos sociales, etc. ¿Qué hace? Sembrar, cuidar, reproducir y crear injertos. ¿Qué vende? Cactus y plantas. ¿Cómo lo vendes? a precios accesibles, además, Ponemos a nuestros clientes en primer lugar. ¿A qué zonas lo vende? en la capital.

DESCRIPCIÓN COMPLETA DE SUS PRODUCTOS O SERVICIOS

Descripción de cada uno de ellos, qué es, cómo funciona/brinda, costos y tipos de clientes o empresas en los que está pensando el servicio. agregar todos los servicios que brindas.

NOMBRE DEL CACTUS: ACANTHOCEREUS TETRAGONUS CONOCIDO TAMBIEN (CASTILLO DE HADAS).

Descripción acerca del producto este cactus, es una planta que pertenece a la familia cactácea. Su crecimiento y reproducción es muy rápido, lo cual le sugiero aquellos clientes que les gusta coleccionar cantidad este cactus será su mejor opción. Su altura puede llegar a medir de 2 a 7 metros. Les recomiendo este cactus para adornar su casa ya sea el patio o garaje. El precio puede varias según la cantidad y el tamaño.

NOMBRE DEL CACTUS: MAMMILLARIA ELONGADA

Planta cespitosa, con ápices hundidos. También conocida por "Biznaga Elongada", Algunas crasas, se rodean de espinas como esta, porque su función es de proteger la planta de los animales. Es sensible al exceso de riegos. Esta cactácea se la recomiendo a otro sector de clientes que les gustan las plantas pero que no pueden tener porque tienen mascotas traviesas o animales exóticos en su casa que arruinan toda planta que llevan a su jardín, este cactus será la solución, además, sirve para adornar cualquier parte de la casa. Su precio es de \$3.00

NOMBRE DEL PRODUCTO: MALA MADRE

La planta también conocida como cinta, estas llegan a cierto tamaño y produce más gemas alrededor de su hoja, estas se caen, se reproducen y crecen de manera independiente y rápido. Es purificadora de aire y tiene beneficios para la salud. Además, es una excelente para decorar o regalar. Precio \$1.00 en adelante.

NOMBRE DEL PRODUCTO: SÁBILA

Planta curativa, esta es una de las más vendidas para personas mayores y farmacéuticos. Tiene propiedades cicatrizantes, ayuda a la inflamación, a la resequedad, restaura la piel por quemaduras del sol y es bueno para la caída del cabello. Los precios dependiendo de la cantidad y tamaño que desee el cliente \$3.00 en adelante.

OBJETIVOS DE LA MARCA

Objetivos Generales:

- Incrementar el número de mi comunidad.
- Posicionar la marca en la web, a través de la calidad de sus productos y servicios, respondiendo con responsabilidad y compromiso como empresa.
- Brindar cuidados y mantenimientos de los cactus y plantas y exponer el trabajo realizado por la marca a través de la red social de Instagram para que los usuarios, clientes se interesen en consumir nuestros servicios y productos.

Objetivos Específicos:

- Dar a conocer los productos y servicios que ofrece el emprendimiento a través de la plataforma digital para que los usuarios conozcan y se interesen.
- Compartir contenido del negocio para lograr interacciones con el público y obtener alcances interactivos (likes, comentarios, compartidos, vistos, compras, preguntas etc.) usando los formatos de la app.
- Informar a los usuarios sobre el cuidado, mantenimiento, como cultivar cactus y suculentas en interiores y exteriores, reproducciones e injertos.
- Facilitar el consumo de los productos y servicios a través de la plataforma de Instagram.
- Ampliar los productos y servicios brindados por el negocio para que los usuarios llenen sus expectativas.

DAFO- FODA

FORTALEZA	OPORTUNIDAD
<ul style="list-style-type: none">• Resuelve con amabilidad y facilidad las dudas, preguntas del cliente o seguidores de la página.• Precios que se ajustan al presupuesto del cliente.• Productos personalizados.• Variedad de cactus y plantas.• Buena imagen.• Diversidad de clientes (no importa la edad, género, clase social).• Sin cobro adicional por el envío dentro de San Salvador.	<ul style="list-style-type: none">• Horarios flexibles y funciona de lunes a domingo.• Experiencia y conocimiento para brindar cuidados a las plantas con los instrumentos que tiene la red social.• Precios accesibles dependiendo del tamaño del producto.• Su compromiso como emprendedora es de ayudar al cliente dando tratamiento y cuidado en caso de que las plantas, los cactus estén muriendo o se encuentren en peligro de plagas, hongos etc.• Reservar el producto que desee con anticipación. Reproducción del producto.

DEBILIDAD	AMENAZA
<ul style="list-style-type: none"> • Falta recursos. • Está iniciando el emprendimiento. • Falta de un local para que los clientes visiten y vean el producto físicamente. • No tener vehículo para enviar al interior del país. • Ausencia en otras redes sociales para expandir el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las competencias son 6 emprendimientos que varían de precios, servicios, productos. • Estos negocios tienen cantidades y variedades de cactus, plantas, suculentas. • Algunos cuentan con envíos en todo el país • Tienen buena imagen de los productos siendo bastantes creativos. • La venta de los productos es similar con otros negocios. • Poca credibilidad del producto. • Pago de la publicidad en otras redes sociales de estos emprendimientos. • Aún sigue en plan y proceso la creación de involucrar otros productos y se espera que estos emprendimientos no se adelanten con la idea.

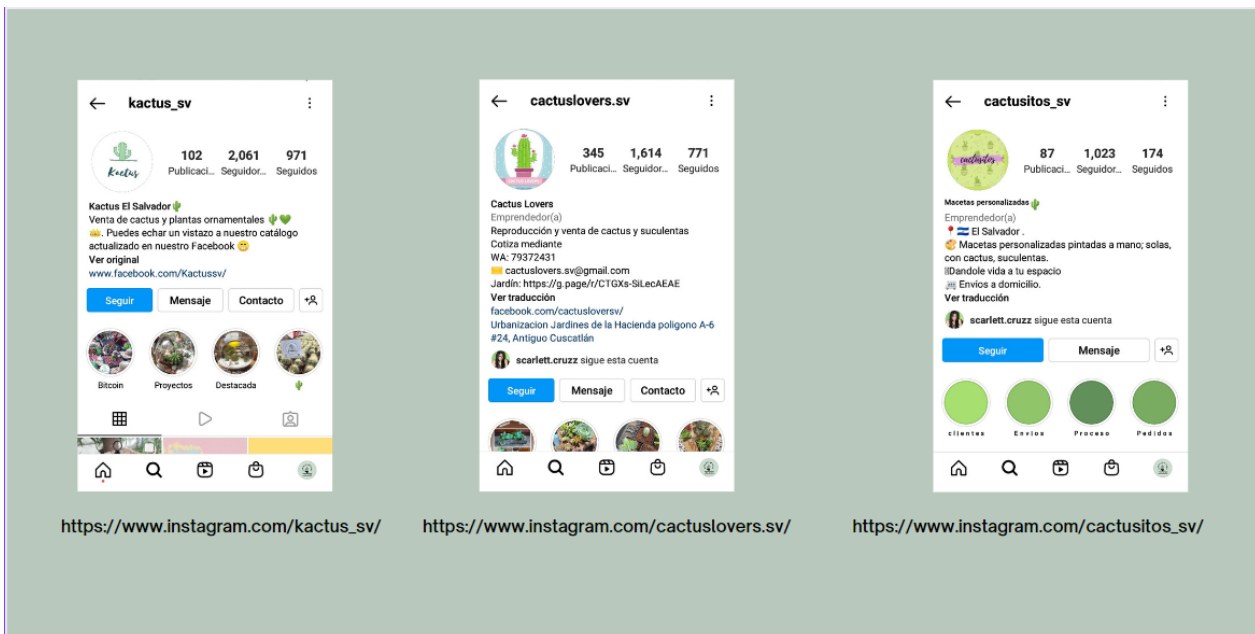
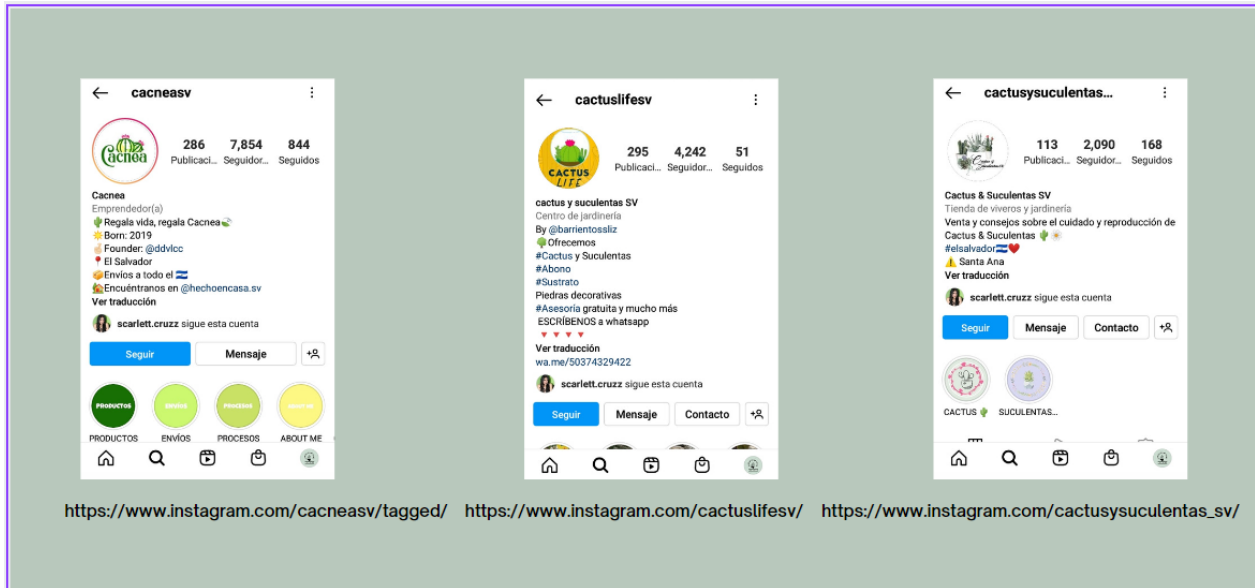
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA ¿QUIÉNES SON?

Analizar la competencia es lo más principal a la hora de hacer la Estrategia de Marketing Digital; porque, se debe realizar un estudio de las redes sociales con las que cuenta cada uno de ellos, el contenido que publican, como lo desarrollan, con qué frecuencia y los formatos que usan como recurso.

KACTUSIASV, ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL: KARLA PATRICIA CRUZ ROSALES, busco y tomo a los negocios más fuertes en el mercado a las siguientes competencias:

COMPETENCIA	NOMBRE	UBICACIÓN	SEGUIDORES	PUBLICACIONES
Directa	cacneasv	En línea	7,855	286
Directa	kactus_sv	Santa Ana, Colonia las Arboledas calle principal casa 1-E, 503 Lourdes. El Salvador.	2,061	102
Directa	cactusyuculentas_sv	Santa Ana	2,090	113
Directa	cactusitos_sv	San Salvador, San Jacinto.	1,023	87
Directa	cactuslovers sv	Urbanización Jardines de la Hacienda polígono A-6 #24, Antiguo Cuscatlán	1,614	345
Directa	cactuslifsv	San Salvador	4,242	295

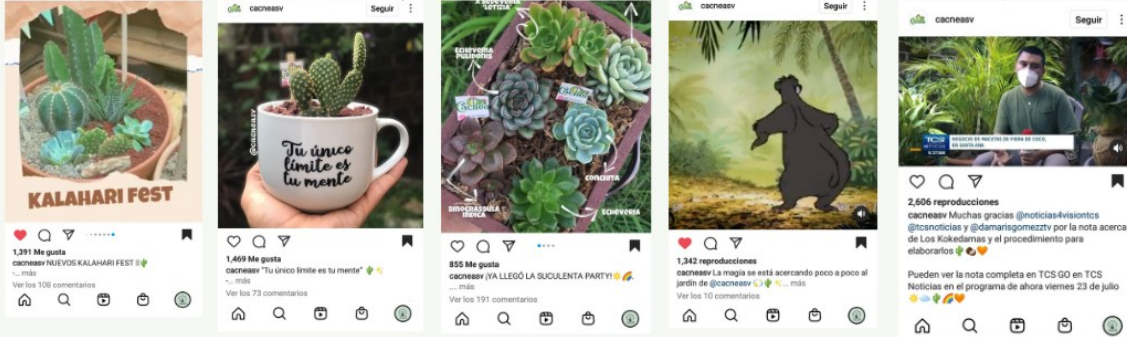
Capturas de pantalla de las cuentas oficiales de las competencias



ANALISIS DE COMPETENCIA

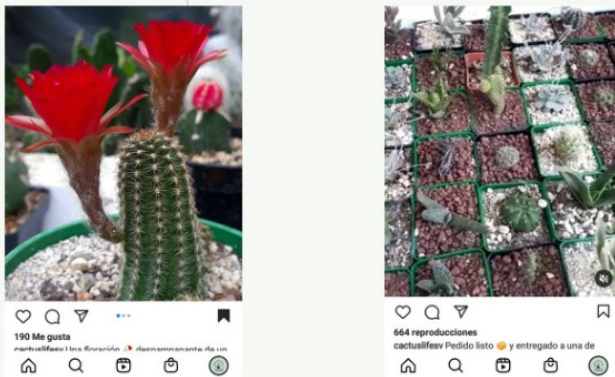
ANALISIS DE LAS MEJORES PUBLICACIONES

1. cacneasv (cacnea)



- Se analizó la empresa y su pagina es muy llamativa, creativa, tiene productos variados en gran cantidad su precios cambian, excelente feed, creatividad, productos innovadores, también hace seguimiento y mantenimiento a la red social. Se seleccionaron cinco publicaciones porque la primera cuenta con un buen diseño y combinación con los colores, el copy, además cuenta con una serie de 7 fotografías y un vídeo con un alcance de 1.391 me encanta; la segunda publicación tiene un diseño que llama la atención de los usuarios por el producto y material que es muy propio de la empresa contando con 1,469 me encanta; la tercera tiene 4 fotos mostrando el producto, por tal razón tiene una serie de 191 comentarios; la cuarta es un vídeo que cuenta con 1,342 reproducciones explicando el proceso de su empresa y por último un vídeo del dueño del negocio que fue entrevistado por medios de comunicación y tuvo 2,606 reproducciones.

2. cactuslifesv (cactus y suculentas SV)



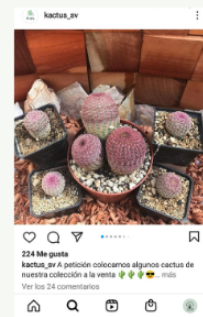
- Variedad de productos con los que tiene el emprendimiento. Se seleccionó solo estas dos publicaciones porque la primera cuenta con 190 me gusta, 3 fotografías de su productos nuevo, pero obtuvo pocos comentarios y no hay diseño para que se vea más atractiva las fotografías y la segunda publicación cuenta con un vídeo mostrando a los usuarios y clientes los tipos de cactus, tuvo un alcance de 664 reproducciones.

3. cactus y suculentas _SV



- Se seleccionó estas tres publicaciones porque la primera tuvo 121 me gusta por ser un producto diferente al que vende, y cuenta con tres comentarios acerca del producto; la segunda cuenta con 74 me gusta, pero este no es el caso desde el 6 de noviembre del 2021 esta página del emprendimiento no estuvo dando servicios ni productos y la tercera publicación aparece desde hace 7 días la apertura del negocio. Esta empresa casi no obtiene comentarios, pero si tiene un buen alcance de seguidores.

4. kactus_sv (kactus El Salvador)



- La primer publicación me llamo la atención por el diseño, el significado que tiene agregando y el buen copy; la segunda publicación muestra un terrario, como son sus productos y las pocas reacciones que gana por su ausencia en la red social y la tercera es un producto diferente y obtuvo un alcance 224 me gusta ademas cuenta con varias fotografías. Descubrí que este negocio comenzó el 14 de octubre de 2017, pero es muy ausente su presencia en la red social y tuvo varias ausencias desde el 26 de agosto de 2019 y reanudo el 21 de junio de 2020, también el 29 de noviembre del 2021 y apareció hasta enero 30 de 2022. Esta empresa casi no es estable no tiene muchas interacciones, publica poco, pero lo diferencia de otras empresas es por el producto que crea los terrarios para los cactus.

5. cactuslovers sv (Cactus lovers)



- Brinda buenas promociones en su red social, tiene variedad de cactus y plantas. Es bastante original con sus productos porque sus recipientes lo hacen distinto a las otras empresas, promueve bastante los días de celebración. Seleccione estas 3 publicaciones porque el recipiente donde estas las suculentas lo hace llamativo y la segunda son macetas con iniciales de la palabra "I Love You" eso hace que llame clientes y por tal razón obtuvo 150 me gusta y 41 comentarios preguntando por este.

6. cactusitos sv (Macetas personalizada)



- Esta empresa se especializa en vender macetas son de barro que van dibujos y son pintados con diseños de cactus, suculentas o plantas, entre otros diseños muy creativos y llamativos, los clientes hacen encargos y envían el retrato que quieren que les dibujen en su producto.

BUYER PERSONA

PÚBLICO META:

Personas, empresas, negocios pequeños, medianos y grandes e instituciones y emprendimientos que necesitan de los productos y servicios que brinda la marca, ya sea para decorar, coleccionar, obsequiar, reproducir e informar y educar de los cuidados, mantenimiento y cultivo de las plantas por medio de las redes sociales.

Interesados en posicionamiento SEO/SEM, que pretendan incrementar su negocio a través de los medios digitales.

¿QUÉ ES UN BUYER PERSONA?

Es la representación ficticia de clientes ideales, interesados en conocer y adquirir productos y servicios de nuestra marca. También conocer con detalle a su audiencia para crear estrategias de marketing lo más orientadas posible a partir de sus necesidades. Los Buyer Persona permiten definir el público meta al que queremos llegar y así, darle el valor que se merece.

Con la realización de los buyer personas conocemos los intereses del cliente ideal, motivaciones, preocupaciones, retos, objetivos personales y sus necesidades. Para realizar un retrato lo más exacto parecido a tu audiencia, necesitas recopilar información a partir de preguntas como:

- ¿A qué se dedican?
- ¿A qué sector laboral pertenecen?
- ¿Cuál es su formación?
- ¿Dónde viven?
- ¿A qué retos se enfrentan cada día?
- ¿Qué soluciones necesitan alcanzar?
- ¿Qué dudas les surgen cuando tratan de ejecutar esas soluciones?

A partir de los Buyer Personas se puede dar posibles soluciones a problemáticas anticipadas. La clave fundamental consiste en desarrollar un estudio detallado y minucioso de las personas que podrían estar interesados en la marca, encontrando la manera de cómo atraerlos y llevarlos al consumo de los productos y servicios.

BUYER PERSONA

BUYER PERSON

NOMBRE: DANIELICK CRUZ

PROFESIÓN: Cosmetóloga
COSMÉTICA
SOLTERA

Kactusia sv



DATOS DEMOGRÁFICOS

- Mujer adolescente 20 años.
- Vive con sus padres.
- San Salvador.
- Ingresos mensuales. \$200

DIFICULTADES PRINCIPALES

- Gana poco dinero.
- Horarios inaccesibles.

OBJETIVOS METAS

- Tener su propio salón de belleza y decorar con plantas y cactus.
- Ser reconocida en RR.SS y medios para atraer clientes.
- Extender su imperio a todo el país y más.

SU TRABAJO SE MIDE EN FUNCIÓN DE

- Brindar calidad y servicios de corte y confesión que realiza a sus clientes.

RESPONSABILIDADES LABORALES

- Hacer excelentes cortes de cabello, tratamientos, maquillaje, etc.
- Limpiar el salón de belleza.
- Atraer clientes por RR.SS.

RETO

- Ser reconocida como la mejor estilista.
- Ser maquillista de celebridades.

HERRAMIENTAS QUE NECESITA PARA TRABAJAR

- Tijeras
- Tintes
- Maquillaje
- Hidratantes
- Tratamientos de cabello
- Y más.

HÁBITOS

- Trabajar.
- Le encanta comprar plantas en línea y seguir recolectando cactus.
- Leer libros y tomar chocolate.

INTERESES

- Conocer más clientes
- Conocer más lugares
- Viajar por el mundo
- Ver series
- En sus RR.SS sigue cuentas para comprar cactus para decorar su casa.

REDES SOCIALES



Kactusia sv
[https://instagram.com/kactusia sv?](https://instagram.com/kactusia sv?utm_medium=copy_link)
utm_medium=copy_link



BUYER PERSON

**NOMBRE: MARGARITA
GÓMEZ**

PROFESIÓN: OFICIOS DOMÉSTICOS
CASADA

Kactusia.sv



DATOS DEMOGRÁFICOS

- Mujer mayor de 56 años.
- Vive con su esposo e hijas.
- San Salvador, Soyapango.
- Ingresos mensuales. \$180

SU TRABAJO SE MIDE EN FUNCIÓN DE

- Calidad de limpieza y oficios extras que realiza en una casa donde labora.

RESPONSABILIDADES LABORALES

- Desarrolla un buen trabajo domestico.
- Sabe cocinar y limpiar.
- Hace buenas compras y realiza trabajos extras que le pide el jefe.

HÁBITOS

- Trabajar de lunes a sábado.
- Se levanta temprano.
- Le gusta cocinar.
- Le fascina sembrar plantas de toda clase.

INTERESES

- Tratar de comer más saludable
- Viajar
- Visitar a su madre seguido.
- Seguir coleccionado más plantas y sábila..

DIFICULTADES PRINCIPALES

- Gana poco dinero.
- No tiene casa propia.
- Tiene deudas.

OBJETIVOS METAS

- Comprar su casa.
- Terminar de dar el estudio a su hija.
- Viajar a Italia y trabajar para pagar los gastos.
- Bajar de peso.

RETO

- Poder viajar y obtener la carta de permiso de ese país, así, poder trabajar
- Ahorrar dinero.

HERRAMIENTAS QUE NECESITA PARA TRABAJAR

- Dinero para el autobús y poder movilizarse.
- Herramientas de limpieza.
- Escoba, jabones, detergentes, trapos para limpiar etc.

REDES
SOCIALES



Kactusia.sv
[https://instagram.com/kactusia.sv?
utm_medium=copy_link](https://instagram.com/kactusia.sv?utm_medium=copy_link)

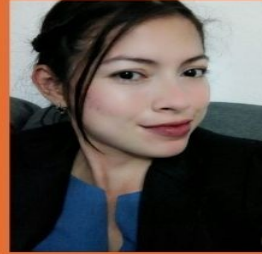


BUYER PERSON

NOMBRE: MERY RAMÍREZ

PROFESIÓN: LICENCIADA EN LETRAS.

Kactusia sv



DATOS DEMOGRÁFICOS

- Mujer de 29 años.
- Vive con sus tíos.
- San Salvador.
- Ingresos mensuales. \$390

SU TRABAJO SE MIDE EN FUNCIÓN DE

- Educar, enseñar y ayudar a sus alumnos en sus actividades.

RESPONSABILIDADES LABORALES

- Planificar, crear materiales para sus alumnos.
- Mantener en orden y disciplina a sus alumnos.
- Ser dinámica como maestra.

HÁBITOS

- Trabajar de lunes a viernes de 6:00 a 3:45 pm.
- Dibujar y colorear.
- Leer obras literarias.
- Ver películas románticas.

INTERESES

- Viajar a Israel.
- Comprar material didáctico.
- En Instagram sigue la Página de Kactusia sv para aprender a sembrar y cuidar plantas y decorar su futura casa

DIFICULTADES PRINCIPALES

- Gana poco dinero.
- No sabe como sembrar y cuidar plantas.

OBJETIVOS METAS

- Estudiar su segunda carrera en diseño gráfico.
- Crear su tienda de manualidades on line.
- Comprar cactus.

RETO

- Ahorrar dinero para poder pagar su segunda carrera.
- Independizarse.

HERRAMIENTAS QUE NECESITA PARA TRABAJAR

- Plumones y yesos.
- Tijera, pegamento.
- Papelería, libros.
- Computadora, cámara.
- Calendario de actividades.

REDES SOCIALES



Kactusia sv
https://instagram.com/kactusia sv?utm_medium=copy_link



BUYER PERSON

NOMBRE: WILLIAM ECHEVERRÍA.

PROFESIÓN: DISEÑADOR GRÁFICO
COMPROMETIDO

Kactusia sv



DATOS DEMOGRÁFICOS

- Hombre de 35 años.
- Vive en Ciudad Marsella, Quezaltepeque. Vive solo, en su casa.
- Ingresos mensuales. \$5,000

DIFICULTADES PRINCIPALES

- No le queda tiempo de ir a ver su prometida.
- Pasar lejos de su familia.

OBJETIVOS METAS

- Poder cambiar de trabajo para tener más tiempo con su familia.
- Ahorrar dinero.
- Formar una familia con su prometida.

SU TRABAJO SE MIDE EN FUNCIÓN DE

- Crear diseños para la empresa donde labora y hacer publicidad en medios digitales.

RESPONSABILIDADES LABORALES

- Desarrolla excelente trabajo como diseñador y publicista.
- Sabe usar todos los programas de diseño.
- A veces debe tomar fotografías.

RETO

- Empezar con un plan de dieta y ejercicios para llevar una vida saludable.
- Viajar con su novia.
- Convertirse en padre.

HERRAMIENTAS QUE NECESITA PARA TRABAJAR

- Computadora de gran capacidad.
- Programas de para crear diseños.
- Cámara profesional.

HÁBITOS

- Trabaja de lunes a domingo de 7:00 am a 7:00 pm.
- Escuchar música cuando maneja.
- Comer comida chatarra.

INTERESES

- Sus compras son en Online de comidas y plantas para colección de su prometida.
- En tiempos libres va a visitar a su familia y prometida.
- Sembrar plantas en su casa.

REDES SOCIALES



Kactusia sv
[https://instagram.com/kactusia sv?
utm_medium=copy_link](https://instagram.com/kactusia sv?utm_medium=copy_link)



CANALES DIGITALES

KACTUSIASV, ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL: KARLA PATRICIA CRUZ ROSALES. Incluirá la plataforma digital de Instagram, RR. SS que ha ganado popularidad a nivel mundial, principalmente usada por jóvenes.

Instagram es la red social mas popular en la actualidad y eso se debe, según mi consideración, a la habilidad que tiene de contar historias a través de imágenes y videos. Instagram funciona como una versión ligera de YouTube, eso es positivo entre los usuarios de internet que no quieren invertir mucho tiempo en sus redes sociales, que buscan información bien nutrida, pero muy precisa y entretenida.

Esta red es ideal si eres capaz de mostrar lo que vendes usando imágenes y videos; me atrevo a decir que puedes lograr tus objetivos casi con cualquier nicho de negocio que tengas. Aunque en principio se decía que Instagram era una red donde subían solo fotos bonitas, creo que hoy la estética ha quedado en un segundo plano y está reiniciando la retransmisión de la información de calidad, altamente viral, de manera sencilla y en tiempo real.

Por lo tanto, como creadora de la empresa KACTUSIASV decidí acudir a la red social de Instagram, porque es más fácil atraer, potencializar a clientes por ser una plataforma visual y atractiva. Además, tiene variedad de formatos lo cual hace que la aplicación sea demandante, entretenida y muy utilizada por millones de usuarios.

Por otra parte, no elegí otras redes sociales, porque no considero que me ayudaran a mi posicionamiento de la empresa.

LINEAS DE CONTENIDO

1. HISTORIAS E INTERACCIONES:

- ✓ Tipos de cactus, Nombres de las plantas. Hacer preguntas (encuesta).
- ✓ Hablar acerca de los beneficios de tener variedad de plantas en casa ya sean saludables o medicinales.
- ✓ Sabías que ... Curiosidades de las plantas y los cactus.
- ✓ Los cactus, suculentas y plantas como decoración de interiores, lugares, etc.
- ✓ Cómo cultivar y hacer multiplicar plantas y cactus sin gastar.

2. EDUCATIVO:

- ✓ Consejos, cuidados de las plantas y cultivo en recipientes.
- ✓ Cómo hacer un injerto o sembrar otras plantas (preguntas).
- ✓ Anatomía de los cactus y plantas.
- ✓ Plagas y enfermedades que sufren las plantas y cactos.
- ✓ Glosario botánico.

3. ENTRETENIMIENTO:

- ✓ Frases motivacionales que inspiren a mis seguidores.
- ✓ Frases que inspiren en seguir cuidando el medio ambiente.
- ✓ Tips.

4. VENTAS:

- ✓ Precios accesibles.
- ✓ Horarios de atención.
- ✓ Promociones en días especiales.
- ✓ Servicios (resolver problemas).

LOGÍSTICA Y TRABAJO MENSUAL

KACTUSIASV. ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL: KARLA PATRICIA CRUZ ROSALES. Realizara de una a tres publicaciones diarias durante 15 días, en su plataforma de Instagram: Las publicaciones estarán distribuidas ya sea una por la mañana y otra por la tarde, con contenido de historia e interacciones, educativo (de valor), de entretenimiento y contenido de ventas para que los usuarios estén pendientes de la información que se compartirá en la plataforma.

ESTRETEGIA	DEFINICIÓN	IMPLEMENTACIÓN
<u>HISTORIAS</u> E <u>INTERACCIONES:</u>	Usuarios, seguidores y visitantes de la página de Instagram se identifiquen y le llame la atención consumir los productos o servicios que ofrece el negocio, así obtener el un mayor alcance de seguidores.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Beneficios de las plantas medicinales. ✓ Cómo cultivar y multiplicar plantas.
EDUCATIVO: (CONTENIDO DE VALOR).	Que mi comunidad se informe y sea de utilidad el contenido que se comparte en IG sobre las plantas y cactus y que los usuarios tengan conocimiento de la marca.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Consejos y cuidados de las plantas y cactus. ✓ Anatomía. ✓ Como invadir las plagas y enfermedades de las plantas. ✓ Injertos.
ENTRETENIMIENTO:	Contenido de entretener a la comunidad y se identifique con las frases.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tips ✓ Frases
VENTAS: (CONTENIDO DE VENTAS).	Brindar a los clientes los productos y servicios que ofrece la marca, para que los clientes decidan consumir, además aumentar la comunidad online y los seguidores se conviertan en fieles.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Promociones de productos. ✓ Servicio a domicilio. ✓ Días de descuento.

KPI'S

1. EXHIBICIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFRECE LA MARCA:

¿Cómo medirlo?

Responder dudas, preguntas y consultas sobre los servicios que brinda la marca ya sea de forma privada o pública.

1. MEJORAR EL ENGAGEMENT (ENGANCHE):

¿Cómo medirlo?

Interacciones de los seguidores, los likes, comentarios, vistos, compartidos, guardados.

2. AUMENTO DE SEGUIDORES.

¿Cómo medirlo?

Cantidad de usuarios en Instagram.

3. FIDELIDAD DE LOS SEGUIDORES DE LA MARCA:

¿Cómo medirlo?

Participación en las encuestas y publicaciones que generen inquietud a sobre contenido de: aconsejando sobre los cuidados y mantenimientos de las plantas, entre otras temáticas.

KEYWORDS

- Marketing Digital.
- Community Manager.
- Posicionamiento SEO.
- Productos y servicios.
- Consejos y cuidados de los cactus y plantas.
- Venta y negocio.
- Social media.

CALENDARIO DE 15 DÍAS DE PUBLICACIONES PARA INSTAGRAM

DÍA	FECHA	LÍNEA DE CONTENIDO	TEMA Y Copy	PIEZA GRÁFICA	FORMATO	TOTAL, DE PUBLICACIONES
Lunes	28 marzo	Educativo	Conocemos la anatomía de los cactus. Tipos de Cactus		Story IG para destacados	3

Martes	29 marzo	Historia e Interacciones	Conozcamos los diferentes tipos de cactus			Encuesta Storys destacada s Imágenes animada	4



Miércoles	30 marzo	Entretenimiento	<p>Copy</p> <p>¡Feliz ombligo de semana les desea kactusia!</p> <p>#kactusia.sv</p> <p>#cactáceas</p>		Post de IG	1

			#Independencia			
Jueves	31 marzo	Venta	<p>Copy</p> <p>¡Te mostramos algunos de nuestros productos que tenemos en venta!</p> <p>Ven rápido tenemos una promoción que te va a encantar.</p> <p>#CastillodeHada</p> <p>#Cactusia.sv</p> <p>#MalaMadre</p>		Post de IG	2

#Sorpresa

#Promoción



<p>Vierne s</p>	<p>1 abril</p>	<p>Entretenimien to</p>	<p>Como hacer un injerto de con cactus.</p>		<p>Reel</p>	<p>1</p>
<p>Sábado</p>	<p>2 abril</p>	<p>Educativo</p>	<p>Copy ¡Hecha un vistazo y conoce un poco más sobre los cactus y los cuidados que debemos saber!</p>		<p>Posts de IG</p>	<p>3</p>

#Cuidados


#Consejos

#Suculentas


#Cactáceas


#Espinosos



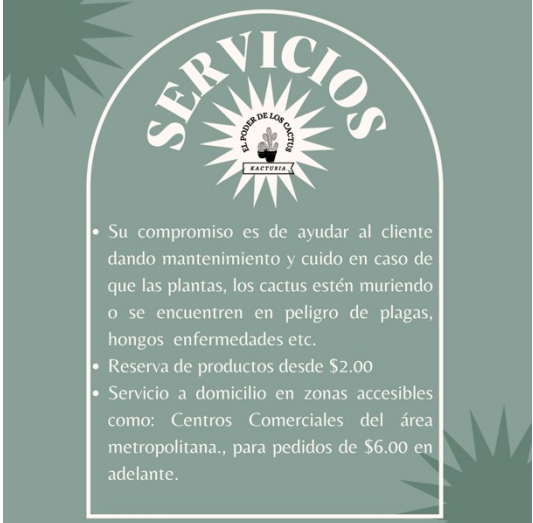
<p>Domin go</p>	<p>3 abril</p>	<p>Entretenimien to</p>	<p>Frases que inspiran para atraer a los clientes</p> <p>#Regalacactusi a.sv</p> <p>#Cactus</p> <p>#Sucuelenta</p> <p>#Sentimientos</p> <p>#Amor</p> <p>#Admiración</p> <p>#Valentía</p>	<div data-bbox="898 190 1430 716"> <p>REGALAR UN CACTUS ES SÍMBOLO DE:</p> <p>¿Qué esperas para regalar un CACTUS? La felicidad que siente la persona que recibe un cactus o suculenta o cualquier otra planta, es igual a la que siente la persona que lo regala.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cariño • Amor • Amistad • Felicidad • Alegría • Admiración • Satisfacción • Fortaleza • Respeto  </div>	<p>Post animado de IG</p>	<p>1</p>
---------------------	----------------	-----------------------------	--	---	-----------------------------------	----------


Lunes	4 abril	Entretenimien to			Reel	1
Martes	5 abril	Historia e Interacciones	<p>Sabías que ... de la sábila</p> <p>#Plantacurativa</p> <p>#Aloevera</p>		Story destacada	1

Miércoles	6 abril	Entretenimiento	¿Ustedes ya han pensado cómo hacer feliz a una suculenta?		Story animada que dura 24 horas *No destacada, solo durará 24 horas*	1
Jueves	7 abril	Venta	Copy Atención por mensajes privados todos los días. #Horariosaccesibles #kactusia sv		Post de IG	1

<p>Vierne s</p>	<p>8 abril</p>	<p>Entretenimien to</p>	<p>¿Es que a veces no sé qué regalar?</p> <p>#regalauncactu s</p> <p>#regalaunasucu lenta</p>		<p>Story Animada</p>	<p>1</p>
---------------------	----------------	-----------------------------	---	--	--------------------------	----------

Sábado	9 abril	Educativo	Glosario Botánico Parte I A y B.	<div data-bbox="898 188 1432 331"> <p>GLOSARIO BOTANICO</p>  <p>PARTE I</p> </div> <div data-bbox="898 360 1432 1036"> <p>LETRA A:</p> <p>ACANTO: Prefijo y sufijo que significan "espinoso, con espinas".</p> <p>ACAULE: sin tallo.</p> <p>AULEADO: órgano o parte que tiene uno o más "ojos".</p> <p>ADVENTICIO: órgano que se desarrolla fuera de su lugar habitual (una raíz que se desarrolla sobre una hoja).</p> <p>AGAMA: (reproducción) asexual.</p> <p>ANTERA: parte superior del estambre que contiene el polen.</p> <p>APICAL: órgano o apéndice sito en el ápice.</p> <p>ARBUSTO: planta de tronco y ramas leñosas de dimensiones limitadas (menos de 5 m de altura), ramificada desde la base y con aspecto leñoso.</p> <p>ARTICULADO: suele hacer referencia al tallo que se estrecha en nudos, donde es más frágil.</p> <p>AUTOESTÉRIL: planta cuyo polen no puede fecundar el óvulo de las flores que hay sobre la misma planta ni las de otros individuos que pertenezcan a la misma variedad.</p> <p>AXILA: ángulo de unión de una hoja o su peciolo con una rama.</p> <p>LETRA B:</p> <p>BAYA: fruto carnoso, redondeado. Contiene varias semillas, libres, envueltas en una pulpa carnosa con evidentes residuos de pulpa en la base del fruto.</p> <p>BIFIDO: órgano dividido en dos partes por una hendidura bastante profunda.</p> <p>BRÁCTEA: órgano similar a una hoja o una escama de cuya axila brotan las flores.</p> <p>BULBO: tallo muy corto envuelto en hojas carnosas. Un ejemplo es la cebolla.</p> <p>EDUCATIVO</p> </div>	Story Destacada	1
--------	---------	-----------	--	--	--------------------	---

<p>Dominio</p>	<p>10</p>	<p>Venta</p>	<p>Kactusia sv siempre está dispuesto a brindarte los mejores Servicios y precios. #Mantenimiento #Reproducción #Cuidados y Consejos #Kactusia sv</p>		<p>Post de IG</p>	<p>1</p>
----------------	-----------	--------------	---	--	-------------------	----------

Lunes	11 abril	Educativo	Glosario Botanico Parte II C y D	<div data-bbox="894 188 1465 337" style="background-color: #76b82a; color: white; padding: 5px;"> <p style="text-align: center; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">GLOSARIO BOTANICO</p>  <p style="text-align: center; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">PARTE II</p> </div> <div data-bbox="894 378 1465 1023" style="padding: 10px;"> <p>LETRA C:</p> <p>CADUCIFOLIA: planta que pierda las hojas en otoño, es decir, que en invierno entra, en reposo vegetativo.</p> <p>CÁLIZ: verticilo externo de la flor formado por los sépalos.</p> <p>CAMBIUM: tejido situado entre las partes vascular y fibrosa del tronco. La formación de células del cambium es lo que determina el engrosamiento de las plantas.</p> <p>CAUDICE: tallo engrosado en la base.</p> <p>CAULE: tallo.</p> <p>CEFALIO: remate piloso de algunas cactáceas del que salen las flores.</p> <p>CERDA: formación similar a un pelo pero más gruesa y dura.</p> <p>CESPITOSA: planta ramificada en la base.</p> <p>CLONES: brote o vástago, duplicado por plantas obtenidos en esquejes , por vía agámica lo que significa de la misma simiente.</p> <p>CUTÍCULA: en las células epidérmicas, estrato que reviste la superficie, de la planta.</p> <p>LETRA D:</p> <p>DEHISCENCIA: apertura de una antera o un fruto para liberar para liberar polen o semillas.</p> <p>DIAGNOSIS: descripción de nuevas especies.</p> <p>DICOTILEDÓNEAS: angiospermas que tienen dos cotiledones en la semilla.</p> </div> <div data-bbox="894 1039 1465 1084" style="background-color: #76b82a; color: white; padding: 2px; text-align: center; font-weight: bold; font-size: 0.8em;"> EDUCATIVO </div>	Story Destacada	1
-------	----------	-----------	--	--	--------------------	---

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

<https://www.iebschool.com/blog/guia-crear-buyer-persona-inbound-marketing/> Citado 11 de julio 2022.

https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/14584/mod_resource/content/1/Fundamentos%20del%20Marketing-Kotler.pdf. Citado 12 de julio de 2022.

KOTLER, PHILIP y ARMSTRONG, GARY "FUNDAMENTOS DE MARKETING" Decimoprimera edición PEARSON EDUCACIÓN, México, 2013. Citado 12 de julio de 2022, https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/14584/mod_resource/content/1/Fundamentos%20del%20Marketing-Kotler.pdf

INSAFORN, DOCUMENTO DE MARKETING DIGITAL, 2020.

INSAFORN, MANUAL ADMINISTRACIÓN DE REDES SOCIALES (Community Managent), 2020.