

Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias y Humanidades
Departamento de Periodismo



Estrategia de marca por: Oscar Portillo

Presentado por:

Oscar Daniel Portillo Gómez

Carnet: PG11040

Informe final de Curso de Especialización de Medios Digitales y Redes

Sociales para optar el título de Licenciatura en Periodismo

Docente del Curso de Especialización: Silvia María Estrada

Ciudad Universidad, 28 marzo 2022

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

MSC. ROGER ARMANDO ARIAS

RECTOR

PHD. RAÚL ERNESTO AZCÚNAGA LÓPEZ

VICERRECTOR ACADÉMICO

ING. JUAN ROSA QUINTANILLA

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

ING. FRANCISCO ALARCÓN

SECRETARIO GENERAL

LIC. RAFAEL HUMBERTO PENA LARÍN

FISCAL GENERAL

LIC. LUIS ANTONIO MEJÍA LIPE

DEFENSOR DE LOS DERECHOS UNIVERSITARIOS

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES

MSC. ÓSCAR WUILMAN HERRERA RAMOS

DECANO

LICDA. SANDRA LORENA BENAVIDES DE SERRANO

VICEDECANA

MSC. JUAN CARLOS CRUZ CUBÍAS

SECRETARIO DE LA FACULTAD

AUTORIDADES DEL DEPARTAMENTO DE PERIODISMO

MSC. CARLOS ERNESTO DERAS

JEFE DE DEPARTAMENTO

MSC. YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

COORDINADOR GENERAL DE LOS PROCESOS DE GRADO

SILVIA MARÍA ESTRADA

DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

ÍNDICE

RESUMEN	ii
INTRODUCCIÓN	iii
SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA	4
FODA	8
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	10
BUYERS PERSONAS	14
CANALES DIGITALES A UTILIZAR	16
CALENDARIO DE CONTENIDO	19
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	28

RESUMEN

En el presente trabajo se aplica los conocimientos adquiridos que se aprendieron en el Curso de Especialización de Medios Digitales y Redes Sociales.

Para desarrollar estos informes finales cada alumno tuvo que escoger una marca existente o marca personal para poner en práctica cada concepto estudiado y así llevarlo a la práctica; por medio de un plan estratégico en promoción de algún servicio o producto.

Por lo tanto, el objetivo de este trabajo es presentar de cuáles son las estrategias que se deben de tomar en cuenta para el momento de crear un plan de contenido de valor para las empresas o marcas, las cuales se presentan a ellas de cómo deben de presentarse en sus espacios digitales.

Para proyectar una marca, es necesario crear una estrategia digital, el cual consiste en diseñar un plan de acción desde el diseño de su logo, identidad de marca, línea de contenido, perfil de marca, hasta el análisis de la competencia y otros aspectos que complementan el plan. Todo esto termina en la propuesta final de un calendario de contenido para cumplir con los objetivos propuestos de la marca o empresa.

Palabras clave:

Contenido, SEO (Search Engine Optimization), Plan de Marketing Digital, Posicionamiento, Redes Sociales, Marca.

INTRODUCCIÓN

Toda empresa o emprendedores buscan cumplir con sus objetivos comerciales de sus productos o servicios para: atraer y mantener clientes, crear relaciones desarrollando una identidad de marca a través de líneas que deben de seguir según su Marketing Digital o conocido como Mercadotecnia Digital.

El SEO, Inbound Marketing, y el Marketing de Contenido son técnica que se utilizan para elaborar una estrategia de marca. Uno de los canales que comúnmente se emplea para ejecutar el plan son las redes sociales y páginas web, ya que son herramientas muy efectivas para proyectar la imagen de una marca y medir su alcance.

En el presente trabajo tiene la finalidad de determinar la estrategia de marca de “Farmacia Beatriz”, el cual ofrece productos y servicios médicos, y que tienen como objetivo de proyectarse y lograr un posicionamiento de la marca, federación de clientes y ventas.

Este trabajo presentado no es un producto de una investigación, sino que es el resultado de una práctica de todos los conocimientos adquiridos en el Curso de Especialización. Por ende, este trabajo no se presenta por capítulos sino del desarrollo de un plan estratégico de marca para la marca antes mencionada.

Por último, el resultado final de este trabajo es el desarrollo de calendario de contenido para las redes sociales: Instagram y Facebook de la Farmacia Beatriz, en el cual muestra la planificación y organización de los diferentes contenidos que se pueden desarrollar en los medios digitales.

SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA

Posicionamiento en redes sociales o página web

La página cuenta con poco tiempo de existencia ya que se creó el 21 de junio del 2021, su presencia digital social es muy nueva, por lo que cuenta hasta la fecha con tan solo 25 me gusta a la fan page.

Esta farmacia por el momento no cuenta con algún sitio web, donde pueda ampliar con un diseño más personalizado para ofrecer la variedad de productos con los que cuenta. También tiene Instagram con 13 seguidores por lo que es una cuenta nueva creada el 6 de julio 2021.

Cabe mencionar que si bien es cierto; la farmacia no cuenta con mucha presencia o posicionamiento On line; tiene una ventaja de la accesibilidad que tiene al ser la única de este tipo en el casco urbano de la ciudad de Ilopango; por lo que tiene esa ventaja es el aspecto off line, que puede ayudar en explotar para sacar ese beneficio a los usuarios de redes sociales.

Logo de la marca:



Su nombre:

Su propietaria y fundadora actual es Nidia Rosales, quien decidió hace 25 años nombrar su negocio como Farmacia Beatriz, en honor a su segunda hija. Actualmente es el único negocio con dicho nombre.

Su logo:

Además de llevar el nombre en él, lleva un corazón que representa la vida, ya que se venden productos que tienen el fin de mejorar las condiciones de salud de los consumidores, con un color verde cian, los cuales representan la esperanza y la tranquilidad.

También, tiene un cheque que significa que son productos de alta calidad por los laboratorios que lo distribuye, y este de un color rojo que representa la sangre, que también es vida.

Objetivos generales:

- ✓ Lograr posicionarse como marca en el medio digital de productos farmacéuticos para ser la primera opción de los consumidores del casco urbano de la ciudad de Ilopango.
- ✓ Estar digitalmente más activo para lograr alcanzar al tipo de consumidor que utiliza las redes sociales y así poder aumentar los ingresos económicos del negocio.

Objetivos específicos:

- ✓ Utilizar la red social de Facebook como una plataforma de publicaciones de contenido de valor según las necesidades de los o seguidores o nuevos seguidores de dicha red.

- ✓ Hacer mejoras en las publicaciones en la página de Facebook para aumentar el tráfico y lograr una interacción en el público para así aumentar las posibilidades de ventas.
- ✓ Implementar estrategias de ventas promoviéndolas en las redes sociales de Facebook e Instagram por medio de como promociones, descuentos etc. proyectándolas atractivamente visualmente.
- ✓ Hacer crecer las comunidades de Facebook y de Instagram por medio de creación de contenido de valor e interesantes ofertas que necesiten el sector captado.

Objetivos comerciales:

- Poder posicionarse en el mundo digital para poder catar más ventas por este medio, de esta manera aumentar más sus ingresos.
- Tener mayor reconocimiento de su marca, llegando a más personas por medio de redes sociales como en Facebook o Instagram.
- Poder vender más sus productos o servicios para crecer más y lograr mayor cantidad de productos y así buscar unas instalaciones más grandes.

Servicios:

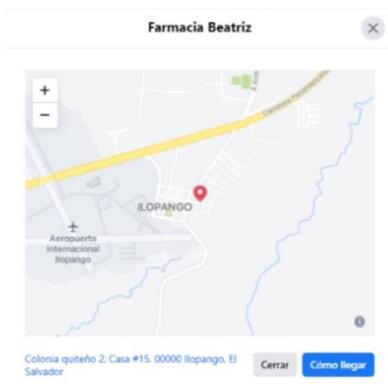
La farmacia cuenta con amplia variedad de medicamentos tanto recetados por médicos, también, medicinas genéricas, así como vitaminas.

Un servicio que se ofrece en el lugar es de inyectar a personas que consumen al negocio sino es así se genera cobro por dicho servicio.

También, se les da asesoría a las personas en cuanto a interpretación de recetas médicas, las cuales en ocasiones resulta difícil de interpretar y a la vez se les vende el medicamento.

Ubicación:

Colonia quiteño 2, Casa #15. 00000 Ilopango, El Salvador Tiene la ventaja de estar en el casco urbano de la ciudad de Ilopango, siendo la única de su tipo.



Tamaño de la empresa

- La farmacia solo cuenta con dos empleadas directas, una que es la encargada y otra que le ayuda en atender los clientes.
- De allí proveedores que llegan a la farmacia a dejar productos.

Descripción de los productos:

La farmacia cuenta con más de 1000 productos que entre los cuales se pueden dividir por ciertas categorías, como medicinas genéricas entre ellas como acetaminofén o ibuprofeno para dolores, así como antigripales como Viro Grip, Palagrip, SudaGrip y Tabcin. Podríamos mencionar también para dolores de estómago como alka seltzer, Alka AD, Peptobismol etc. Para el cerebro como Foskrol, Neuroferrical, Neuro campolon, Cerebro fos , Neurobion. También se cuenta con vitaminas de todo tipo, tanto para niños y adultos.

Descripción de los servicios:

La farmacia va más allá de solo vender productos, sino que también le da un extra a su negocio, dándole la oportunidad a sus clientes que al llegar a las instalaciones pueden recibir otro tipo de servicios, como por ejemplo toma de presión, control de glucosa, pesarse, inyectarse y hasta recibir terapias, esta última esta temporalmente suspendida por temas de pandemia, sin embargo, no descartan volver a implementar esta opción para los clientes.

FODA

El FODA es un análisis que parte de una técnica que se usa para identificar las fortalezas, las oportunidades, las debilidades y las amenazas de las empresas, o incluso de algún proyecto en específico.

También, es una herramienta perfecta para desarrollar la estrategia de la marca porque permitirá saber exactamente qué es lo importante para la marca en este caso es el siguiente:

FORTALEZAS

Una de las fortalezas a tomar en cuenta es por su ubicación, ya que si bien es cierto en los alrededores existen muchas más farmacias, esta es la única que se encuentra en el casco urbano, por lo que las personas que no tienen vehículos no pueden ir a buscar otras opciones que están más lejos.

También, se podría destacar que ya que esta empresa Farmacia Beatriz, está totalmente autorizada por junta de vigilancia de químicos farmacéuticos el salvador puede vender antibióticos, tema que es muy delicado en su distribución y por lo tanto no cualquiera puede vender este tipo de medicamentos.

OPORTUNIDADES

Ilopango es un municipio ubicado en el departamento de San Salvador, El Salvador. Tiene una superficie de 34,63 km² y una población de 103.862 habitantes de acuerdo al Censo de Población y Vivienda de 2007, esta es una población grande de oportunidad de ventas, si bien es cierto hay muchas más farmacias en todo el municipio, pero se puede proponer un público meta para llegar a las personas, y que mejor forma que haciéndolo por medio de las redes sociales.

DEBILIDADES

Una de las debilidades identificadas es que no se cuenta con servicio a domicilio, ya que es una opción que muchos buscan hoy en día para evitar trasladarse hacia los lugares de ventas, además mucha gente hoy busca más estas modalidades por razones de la pandemia mundial en la cual se está viviendo.

Otra debilidad encontrada es que no se cuenta con algún WhatsApp comercial, ya que es una alternativa más fácil de comunicación con los clientes, que a veces necesita solventar algunas dudas, ya que a través de la fan page del Facebook tardan un poco de contestar por no estar totalmente pendiente del Messenger la farmacia.

AMENAZAS

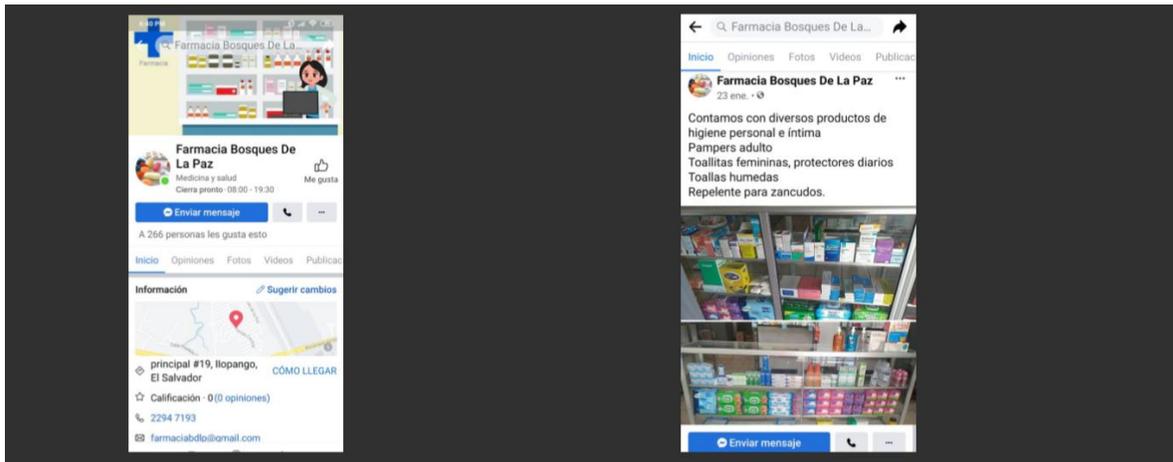
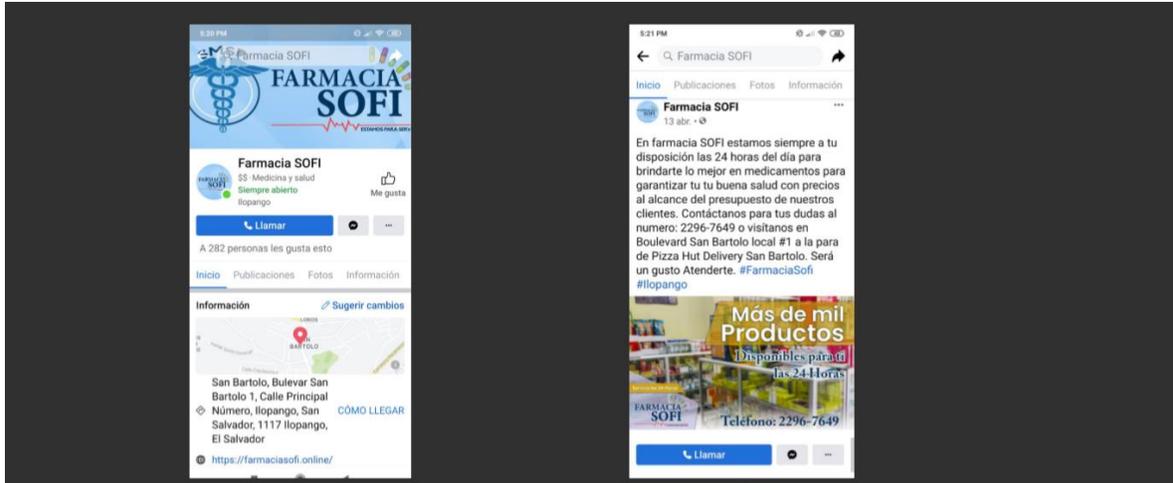
La mayor amenaza con la cual se puede contar es con la competencia que existe, ya que si bien es cierto están más lejos, pero están más cerca de las personas en el aspecto digital, por lo que se debe de trabajar en poder acercarse más a los usuarios de redes sociales, alimentando la paginas y así logrando un mayor posicionamiento de la marca en el centro de Ilopango.

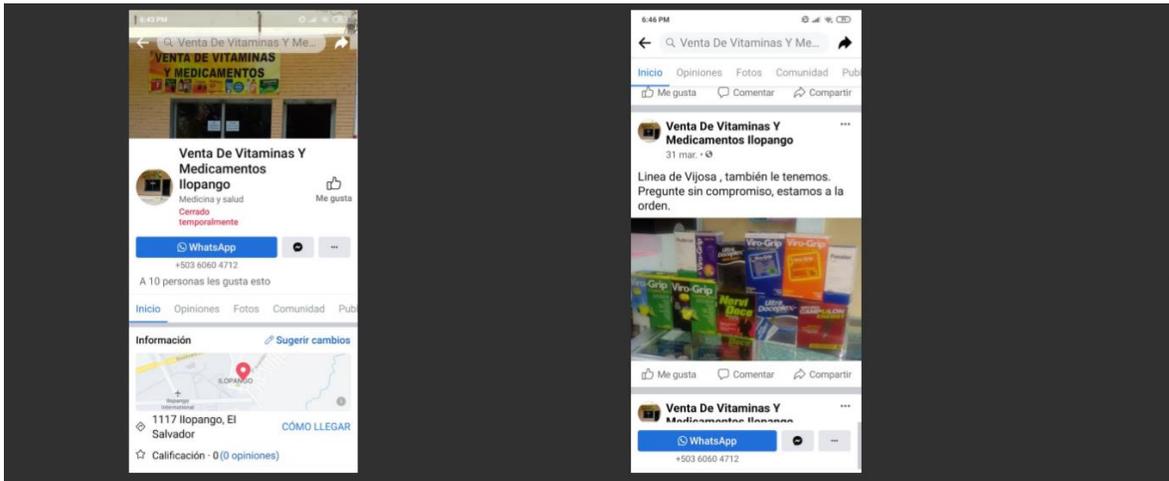
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Se ha logrado identificar ciertas farmacias que se encuentran a unos 3 km a la redonda, que se asemejan al tamaño de Farmacia Beatriz, por ejemplo: Farmacia Sofí, que se encuentra en el centro de San Bartolo, Farmacia Santa Eduvigis que está en el área de la Colonia de Santa Lucia, Farmacia Bosques de la Paz situada en dicha zona residencial, y un establecimiento denominado Venta de Vitaminas y Medicamentos Ilopango, ubicado por el parque central de dicha ciudad.

Estas son las farmacias de las zonas, que en productos se manejan de un valor similar, sin embargo, la ventaja con la que cuenta Farmacia Beatriz, que tiene servicios adicionales como

la toma de presión, glucosa, etc., sin embargo, algunas están ofreciendo el servicio de a domicilio.





Análisis de las mejores publicaciones.

Añadir un poquito de texto '¿Qué está publicando? Lo que la competencia está posteando en sus redes sociales, son contenidos de poco valor visual, son más como invitaciones a ir sus instalaciones, también se visualiza ciertas publicaciones de los productos que ofrecen, carecen de presentar información de contenido de valor hacia sus públicos. No se puede decir que tengan publicaciones que tengan mayores alcances porque solo tienen entre 0 a 3 de reacción del post, y poca o ningún comentario. Las publicaciones son pocas frecuentes entre 3 a 4 por mes, siendo un promedio de todas.

Análisis de la competencia:

Farmacias	Facebook	Web	Instagram	Twitter
Bosque de la paz				
Santa Eduvigis				
Sofí				
Venta de Vitaminas y Medicamentos				

Valoración del contenido:

La competencia que lleva más tiempo en redes sociales que en comparación a la Farmacia Beatriz, no se encuentra muy lejos de poder lograr un mayor posicionamiento en redes sociales, ya que no las están moviendo mucho, el número de publicaciones en el mes está rondando entre 3 a 4 , por lo que no le está generando mayor interacción o reacciones en sus post.

También, no se ve que lleve alguna creatividad particular, o un diseño que le de identidad a sus publicaciones por lo que se ven post sin mayor interés que pueda generar a sus seguidores.

Estas páginas no cuentan con mucha comunidad On line , por lo que no tratan de explotar las demás herramientas sociales como el Instagram , Twitter ni mucho menos un sitio web.

Ante todo, esto es notable que estas páginas están siendo administradas por sus mismos propietarios u familiares, y que no cuentan con algún estratega digital o community manager que ayudaría de gran manera en poder posicionarse en estas plataformas.

BUYERS PERSONAS

El buyer persona es un arquetipo de cliente ideal de un servicio o producto.

Definir el buyer persona nos ayuda en poder segmentar de manera correcta al público que se desea llegar. Es importante conocer datos específicos de ese público objetivo como sus maneras de vida, costumbres, gustos, datos socioeconómicos, datos demográficos, sus necesidades e información a relación a la marca.

Para esta investigación se estudió, analizó tres perfiles que son muy apegados al público objetivo que se estaría llegando con un plan estratégico comunicacional para cumplir con los objetivos comerciales.

Buyers persona 1

ISMAEL LOPEZ
VIGILANTE

Ismael trabaja como guardia de seguridad en una sucursal de ANDA en San Salvador. Actualmente tiene 35 años de edad y vive con su esposa y dos hijos pequeños en el casco urbano de Ilopango. Le gusta jugar fútbol y dedicarle tiempo a sus hijos. También cuida mucho su salud tratándose de vitaminar por los desvelos que pasa. Sus ingresos son de un salario de 450 USD, además en sus tiempos libres hace viajes como conductor Uber para generar ingresos extras.

Hábitos
Le gusta estar bien informado por ello compra el periódico todos los días, y ve noticias también por medio de facebook, le dedica a la red social una hora al día durante al medio día. Además asiste a la iglesia con su familia al menos una vez a la semana.

Retos
Ya que no cuenta con casa propia esta ahorrando para poder pagar la prima de una casa pequeña, y poder contar con su casa propia, porque ya esta cansado de estar alquilando.

Frustraciones
Pasar solamente trabajando y no poderle darle el tiempo de calidad que los hijos se merecen. Además de pasar por malas situaciones económicas que no le permitan pagar educación, alimentación y salud de su familia.

Objetivos
Poder pagar todas sus deudas para alcanzar una libertad financiera y así tener más facilidad de pagar solo la cuota de la casa que ya cotizo en el fondo social para la vivienda y así comprar y tener su propio casa.

Buyers persona 2

MIRTALA PÉREZ

ORDENANZA

Mirtala trabaja como empleada de ordenanza en una clínica de su localidad. Actualmente tiene 45 años de edad y vive con la familia de su hija, en el casco urbano de Ilopango. Le gustan sembrar y cuidar sus plantas. También cuida mucho su salud, en especial la de sus nietos. Sus ingresos son de un salario mínimo 360 USD, además recibe ayuda económica de sus hijos que están en Estados Unidos, de un promedio de 300 US.

Hábitos

Le gusta estar conectada al Internet por medio de facebook unas dos horas al día, ya que allí puede ver las publicaciones de familiares y amigos. También, le gusta salir a caminar todos los días por las noches. Hace las compras de la casa porque le gusta llevar el control de lo que la familia necesite.

Retos

Empezar hacer un ahorro programado de un 10 % de su salario en los próximos 10 años para que al final de ellos pueda tener dinero extra de su jubilación.

Frustraciones

Sentirse que no es útil para su familia, además de no aprovechar el tiempo con su familia. También, padecer de muchas enfermedades por entrar a una edad de adulto mayor.

Objetivos

Poder alcanzar una jubilación con buena estabilidad económica que le permitan vivir con ciertas comodidades pero sobre todo de gozar de buena salud.

Buyers persona 3

ELBA TORRES

ABOGADA

Elba trabaja como abogada en un despacho jurídico en San Salvador. Actualmente tiene 52 años de edad y vive ya solo con su esposo, en el casco urbano de Ilopango. Ya por su edad le interesa su bienestar en temas de salud, porque ha pasado mucho tiempo trabajando que se descuido de ello. Posee diabetes y se lo esta controlando. Ella invierte en su salud y en la de su esposo quien ya esta jubilado. A pesar de su edad le gusta mucho la tecnología, posee un iphone 11 pro max.

Hábitos

ella tiene el habito de leer bastante , ya que desde pequeña ha pasado estudiando mucho , ya es un habito, últimamente ha buscado literatura de como cuidar su salud. También , le gusta mucho las plantas y tiene un jardín muy grande en su casa , el cual le dedica mucho tiempo.

Retos

Es de vivir lo más sano posible, llevando una alimentación más sana, además de proponerse de salir a correr por unos minutos al día.

Frustraciones

Le preocupa que despues de su jubilación se pueda enfermar cada vez más , ya que siente que su trabajo le sirve como distracción.

Objetivos

Lograr a llegar a vivir por muchos años más , con equilibrios que le permitan disfrutar de la vida y gozar de buena salud.

CANALES DIGITALES A UTILIZAR

Los canales de marketing son los medios que se utilizan para llevar un mensaje del servicio o del producto hacia el cliente, este nos permite exhibir lo que se desea vender al público objetivo.

Facebook:

¿Por qué utilizar esta plataforma?

Es importante tener esa red social ya que fue pionera como un nuevo medio de comunicación social, por ende, existen muchas personas que hacen uso de esta plataforma.

Para poder existir y darse a conocer es importante tener una página en dicha red, las personas buscan negocios por medio de Facebook en el cual se les hace más fácil el acceso a la información según sus necesidades.

Tener una página de Facebook da identidad a la marca, donde se proyecta como un logo o una personalidad a la marca que hay que buscar ser la diferencia de la competencia. También, Facebook nos ofrece herramientas que sabiéndolas utilizar se convierten muy potentes para la distribución correcta de la publicidad.

Instagram:

¿Por qué utilizar esta plataforma? Instagram es una de las plataformas que ha ganado gran popularidad en los últimos años, donde el aspecto visual viene siendo su mayor fortaleza, y sabemos que lo que el ojo humano ve puede generar mucha influencia en las decisiones de los consumidores.

Instagram también ofrece a las empresas las mejores herramientas para desarrollar los objetivos de Branding (construcción de marca), y además, de Performance o Desempeño.

De este modo, es evidente que con esta red social las empresas pueden aumentar la notoriedad de su marca entre los seguidores. Como es evidente, Instagram tiene un papel fundamental en la estrategia de marketing digital de una empresa, y poco a poco éstas empiezan a ver los frutos de su inversión.

LINEA DE CONTENIDO

Las líneas de contenido nos permiten establecer temas para desarrollar en los canales digitales y ayudan a delimitar el rango temático de la estrategia de contenido.

Contenido de valor	RRSS
Son unas piezas grafica que habla sobre el beneficio de ciertas frutas y, se creó con el objetivo de informar a los seguidores sobre el beneficio que tiene para su salud.	Facebook e Instagram
¿Piezas gráficas, con sabias que?... con datos sobre el cuerpo humano y hábitos saludables, se da con el objetivo de informar.	Facebook e Instagram

Contenido de valor	RRSS
Se brindarán ciertos tips en presentación de piezas gráficas que ayudaran a poder ilustrar ciertos hábitos que pueden conllevar una vida saludable, con el enfoque de informar.	Facebook e Instagram
Se hará unas historias con información de un mito sobre la lactancia, con el objetivo de educar a mamás primerizas.	Facebook e Instagram

Contenido de venta	RRSS
Se presentará con pieza gráfica los productos en promoción, con la finalidad de promover la venta o pregunta de otros productos.	Facebook e Instagram
Se brindará datos sobre los beneficios que tienen el producto en venta, es decir como la persona obtendrá un resultado positivo en su salud.	Facebook e Instagram

Contenido de interacción	RRSS
Se crearán historias en ambas redes sociales, con una pregunta para motivar a los seguidores a que puedan interactuar con las páginas.	Facebook e Instagram
Se creará historias con opción múltiple para que los usuarios contesten un verdad o mito.	Facebook e Instagram

CALENDARIO DE CONTENIDO

El calendario nos permite organizar, distribuir y planificar las publicaciones en los medios digitales seleccionados. Además, este nos permite delimitar una estrategia de contenido y poder llegar al público objetivo. Esta planificación puede ser semanal, mensual o anual.

El siguiente calendario es propuesto a proyectarse en el primer mes de lanzamiento:

Semana 1	1 publicación por día, publicación de pieza gráfica de valor de contenido e interacción con los seguidores.
Semana 2	1 publicación por día, publicación de pieza gráfica de contenido de venta e historias de valor de contenido.
Semana 3	1 publicación por día, publicación de pieza gráfica de valor de contenido e historias de ambas redes de contenido de ventas.
Semana 4	1 publicación por día, publicación de pieza gráfica de contenido de venta, contenido de valor e interacción con los seguidores.

CALENDARIO DE 15 DIAS PARA INSTAGRAM

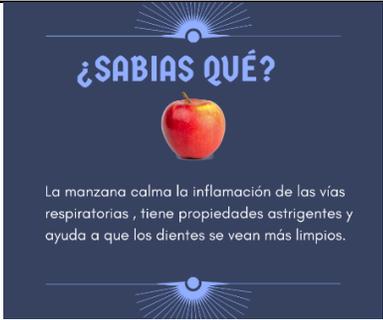
Fecha	Horario	Tipo de contenido	Pilar de contenido	Copy	Descripción gráfica
Lunes /1	8 am a 6pm	De valor	Informar	<p>#SabiasQué?</p> <p>Hoy en día las gripes o enfermedades de vías respiratorias están afectando a nuestra humanidad, sin embargo, existe una fruta que puede contra restar de estos padecimientos. 🍏</p> <p>#Comparte esta información.</p>	
Martes /2	8 am a 6pm	De valor	Informar	<p>Sabemos la importancia de tener una buena salud, Por esta razón de damos los siguientes tips para que tengas una mejor vida.</p> <p>#VidaSaludable #FarmaciaBeatriz</p>	
Miércoles/3	8 am a 6pm	De valor	Informar	<p>¿Duermes lo suficiente?</p> <p>Si te respuesta fue: sí, acá te contamos un gran beneficio que puedes obtener al tener en las 8 horas del sueño recomendados.</p> <p>#SiguenosEnRedesSociales #FarmaciaBeatriz</p>	
Jueves/4	8 am a 6pm	De interacción	Entretener	<p>¿Cómo prefieres el medicamento?</p> <p>¿Inyectado o tomado?</p>	

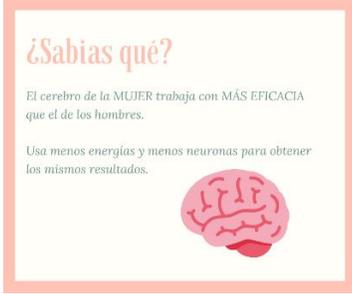
Viernes/5	8 am a 6pm	De valor	Informar	<p>Porque ellas tienen cierta ventaja intelectual sobre ellos, ¿no lo creen?</p> <p>Un estudio reciente refleja los siguientes resultados que te sorprenderán.</p> <p>#MiraEstaInformación #DaleLike</p>	<p>¿Sabías qué?</p> <p>El cerebro de la MUJER trabaja con MÁS EFICACIA que el de los hombres.</p> <p>Usa menos energías y menos neuronas para obtener los mismos resultados.</p> 
Sábado/6	8 am a 6pm	De venta	Motivar a la compra	<p>¿Te duele mucho la cabeza, se te olvidan las cosas o pasas con mucho stress?</p> <p>#AcáTeDamosLaSolución</p> <p>Acércate a nuestra farmacia y obtén producto con este descuento.</p> <p>#VisítanosYA</p>	 <p>Por tan solo 7 USD</p>
Domingo/7	8 am a 6pm	De valor	Informar	<p>Si te #DueleLaCabeza es porque tu cuerpo te está mandando señales de que no anda bien o que necesitas algo.</p> <p>En el siguiente Post, infórmate de algo de muy valioso para tu salud.</p> <p>#ComeBien #FarmaciaBeatriz</p>	 <p>SI TIENES DOLOR DE CABEZA TE FALTA POTASIO Y MAGNESIO. COME PLÁTANOS, CEBADA, MAÍZ, NARANJA Y AGUA.</p>
Lunes /8	8 am a 6pm	De valor	Informar	<p>Presta atención a los siguientes datos curiosos de la salud, los cuales son importante que pongas en práctica.</p> <p>Como diría #LuisitoComunica #VayaDatoPertubardor</p> <p>#LikeAnuestraFanpage</p>	<p>Curiosidades de la salud humana.</p> <ul style="list-style-type: none"> LOS GASES SON BUENOS PARA LA SALUD, AYUDA A REDUCIR LA PRESIÓN ARTERIAL ALTA. REÍR 100 VECES ES EL EQUIVALENTE A 15 MINUTOS EN UNA BICICLETA ESTÁTICA. REALIZAR EJERCICIO COMO CAMINAR AYUDA A REDUCIR EL RIESGO DE PADECER CÁNCER, OBESIDAD, ENFERMEDADES CARDIOVASCULARES, ENTRE OTROS.

Martes /9	8 am a 6pm	De valor	Educar	<p>Los tiempos han cambiado, la vida del adulto mayor no tiene que verse como un sinónimo de una etapa de la vida triste, sino que tiene que ser todo lo contrario.</p> <p>#MiraLaSiguientePiezaGrafica #Comparte #FarmaciaBeatriz</p>	<p>LA NUEVA VEJEZ, MENTE ACTIVA Y VIDA SALUDABLE</p> <p>LA FORMA EN LA QUE SE EXPERIMENTA LA VEJEZ HA CAMBIADO</p> <p>LA VEJEZ YA NO ES SINÓNIMO DE ENFERMEDAD O FRAGILIDAD. LAS PERSONAS MAYORES AHORA:</p> <ul style="list-style-type: none"> ACTIVAN SU MENTE CUIDAN SU VIDA SOCIAL SE MANTIENEN ACTIVOS DISFRUTAN DE LA TECNOLOGÍA DISFRUTAN SU TIEMPO CUIDAN SU SALUD
Miércoles/10	8 am a 6pm	De venta	Motivar a la compra	<p>#CuidaSuSalud</p> <p>Ellos dieron mucho por nosotros, ahora es el relevo de la vida, cuida de ellos.</p> <p>#Pregúntanos por estas ofertas en otros productos similares.</p>	<p>PORQUE SIEMPRE ES IMPORTANTE CUIDARTE</p>  <p>COMPRÁLA POR 2.40 USD</p>
Jueves/11	8 am a 6pm	De valor	Informar	<p>#ConsejosParaEvitarElStress</p> <p>No uses alcohol, drogas o tabaco.</p> <p>Enfócate en los aspectos importantes de tu vida.</p> <p>Realiza actividades físicas y relajantes.</p> <p>Conéctate con tus seres queridos.</p>	<p>Consejos para evitar el estrés</p> <ul style="list-style-type: none"> NO USES ALCOHOL, TABACO U OTROS PRODUCTOS QUE AFECTEN TU SALUD. ABANDONA LOS MALOS HABITOS Y MANTENTE ACTIVO EN TU VIDA. REALIZA ACTIVIDADES FÍSICAS Y RELAJANTES. CONÉCTATE CON TUS SERES QUERIDOS.
Viernes/12	8 am a 6pm	De valor	Informar	<p>Acá te dejamos unos tips, que te ayudaran para mantener nuestra fuente de vida, en las mejores condiciones.</p> <p>#CuidaTuSalud #FarmaciaBeatriz #DanosLike</p>	<p>TIPS PARA TU</p> <ul style="list-style-type: none"> Practica ejercicio de manera periódica. Mantener una dieta equilibrada y balanceada. Mantener un peso adecuado. Abandonar el consumo de tabaco. Conocer y controlar la tensión arterial.

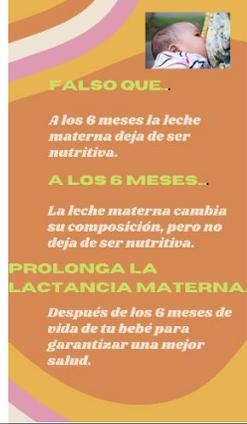
Sábado/13	8 am a 6pm	De valor historia	educar	<p>La nutrición de nuestros bebes en los primeros 6 meses de vida son importantes, sin embargo, el crecimiento y la buena alimentación no se detiene allí.</p> <p>Por lo que se brinda la siguiente información.</p>	 <p>FALSO QUE..</p> <p>A los 6 meses la leche materna deja de ser nutritiva.</p> <p>A LOS 6 MESES..</p> <p>La leche materna cambia su composición, pero no deja de ser nutritiva.</p> <p>PROLONGA LA LACTANCIA MATERNA</p> <p>Después de los 6 meses de vida de tu bebé para garantizar una mejor salud.</p>
Domingo/14	8 am a 6pm	De venta	Motivar a la compra	<p>#PeptoBismol 118mL</p> <p>☑ Cubre, protege y alivia:</p> <p>☒ Acidez ☹️: calma la irritación con su acción protectora sin causar estreñimiento.</p> <p>☒ Indigestión ☐: proporciona alivio efectivo y seguro.</p> <p>☒ Malestar estomacal ☹️: alivia el malestar estomacal causado por sentirse pleno.</p> <p>☒ Náusea ☹️: alivio efectivo de la náusea producto de indigestión.</p>	 <p>PROMOCIÓN</p> <p>SEGUNDO AL 50 %</p>
Lunes /15	8 am a 6pm	De interacción	Entretener	<p>La mayor parte del colesterol en el cuerpo es producida por el hígado, no por los alimentos. Y aunque la alimentación, sí, importa, las investigaciones han revelado que los niveles de colesterol tienen más que ver con las grasas que consumes.</p>	 <p>¿CONSUMIR YEMAS DEL HUEVO PROVOCA COLESTEROL ALTO?</p> <p>A) Verdadero</p> <p>B) Falso</p>

CALENDARIO DE 15 DIAS PARA FACEBOOK

Fecha	Horario	Tipo de contenido	Pilar de contenido	Copy	Descripción gráfica
Lunes /1	8 am a 6pm	De valor	Informar	<p>#SabiasQué?</p> <p>Hoy en día las gripes o enfermedades de vías respiratorias están afectando a nuestra humanidad, sin embargo, existe una fruta que puede contrarrestar de estos padecimientos. 🍏</p> <p>#Comparte esta información.</p>	
Martes /2	8 am a 6pm	De valor	Informar	<p>Sabemos la importancia de tener una buena salud, Por esta razón de damos los siguientes tips para que tengas una mejor vida.</p> <p>#VidaSaludable #FarmaciaBeatriz</p>	
Miércoles/3	8 am a 6pm	De valor	Informar	<p>¿Duermes lo suficiente?</p> <p>Si te respuesta fue: sí, acá te contamos un gran beneficio que puedes obtener al tener en las 8 horas del sueño recomendados.</p> <p>#SiguenosEnRedesSociales #FarmaciaBeatriz</p>	
Jueves/4	8 am a 6pm	De interacción	Entretener	<p>¿Cómo prefieres el medicamento?</p> <p>¿Inyectado o tomado?</p>	

Viernes/5	8 am a 6pm	De valor	Informar	<p>Porque ellas tienen cierta ventaja intelectual sobre ellos, ¿no lo creen?</p> <p>Un estudio reciente refleja los siguientes resultados que te sorprenderán.</p> <p>#MiraEstaInformación #DaleLike</p>	
Sábado/6	8 am a 6pm	De venta	Motivar a la compra	<p>¿Te duele mucho la cabeza, se te olvidan las cosas o pasas con mucho stress?</p> <p>#AcáTeDamosLaSolución</p> <p>Acércate a nuestra farmacia y obtén producto con este descuento.</p> <p>#VisítanosYA</p>	
Domingo/7	8 am a 6pm	De valor	Informar	<p>Si te #DueleLaCabeza es porque tu cuerpo te está mandando señales de que no anda bien o que necesitas algo.</p> <p>En el siguiente Post, infórmate de algo de muy valioso para tu salud.</p> <p>#ComeBien #FarmaciaBeatriz</p>	
Lunes/8	8 am a 6pm	De valor historia	Informar	<p>Presta atención a los siguientes datos curiosos de la salud, los cuales son importante que pongas en práctica.</p> <p>Como diría #LuisitoComunica #VayaDatoPertubardor</p> <p>#LikeAnuestraFanpage</p>	

Martes/9	8 am a 6pm	De valor	Educar	<p>Los tiempos han cambiado, la vida del adulto mayor no tiene que verse como un sinónimo de una etapa de la vida triste, sino que tiene que ser todo lo contrario.</p> <p>#MiraLaSiguientePiezaGrafica #Comparte #FarmaciaBeatriz</p>	
Miércoles/10	8 am a 6pm	De venta	Motivar a la compra	<p>#CuidaSuSalud</p> <p>Ellos dieron mucho por nosotros, ahora es el relevo de la vida, cuida de ellos.</p> <p>#Pregúntanos por estas ofertas en otros productos similares.</p>	
Jueves/11	8 am a 6pm	De valor historia	Informar	<p>#ConsejosParaEvitarElStress</p> <p>No uses alcohol, drogas o tabaco.</p> <p>Enfócate en los aspectos importantes de tu vida.</p> <p>Realiza actividades físicas y relajantes.</p> <p>Conéctate con tus seres queridos.</p>	
Viernes/12	8 am a 6pm	De valor	Informar	<p>Acá te dejamos unos tips, que te ayudaran para mantener nuestra fuente de vida, en las mejores condiciones.</p> <p>#CuidaTuSalud #FarmaciaBeatriz #DanosLike</p>	

Sábado/13	8 am a 6pm	De valor historia	educar	<p>La nutrición de nuestros bebes en los primeros 6 meses de vida son importantes, sin embargo, el crecimiento y la buena alimentación no se detiene allí.</p> <p>Por lo que se brinda la siguiente información.</p>	 <p>FALSO QUE..</p> <p><i>A los 6 meses la leche materna deja de ser nutritiva.</i></p> <p>A LOS 6 MESES..</p> <p><i>La leche materna cambia su composición, pero no deja de ser nutritiva.</i></p> <p>PROLONGA LA LACTANCIA MATERNA.</p> <p><i>Después de los 6 meses de vida de tu bebé para garantizar una mejor salud.</i></p>
Domingo/14	8 am a 6pm	De venta	Motivar a la compra	<p>#PeptoBismol 118mL</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Cubre, protege y alivia:</p> <p>📉 Acidez 🤢: calma la irritación con su acción protectora sin causar estreñimiento.</p> <p>📉 Indigestión 🗲: proporciona alivio efectivo y seguro.</p> <p>📉 Malestar estomacal 🤢: alivia el malestar estomacal causado por sentirse pleno.</p> <p>📉 Náusea 🤢: alivio efectivo de la náusea producto de indigestión.</p> <p>📉 Diarrea 🗲: controla la diarrea en 4-24 horas.</p> <p>#Solicítalo en nuestra farmacia o consulta por nuestro envío a domicilio al 2295-2713.</p>	 <p>Farmacia Beatriz</p> <p>PROMOCIÓN</p> <p>SEGUNDO AL 50 %</p> <p>Pepto-Bismol</p> <p>118 mL (4 FL OZ)</p>
Lunes /15	8 am a 6pm	De interacción	Entretener	<p>La mayor parte del colesterol en el cuerpo es producida por el hígado, no por los alimentos. Y aunque la alimentación, sí, importa, las investigaciones han revelado que los niveles de colesterol tienen más que ver con las grasas que consumes.</p>	 <p>¿CONSUMIR YEMAS DEL HUEVO PROVOCA COLESTEROL ALTO?</p> <p><input type="radio"/> Verdadero</p> <p><input type="radio"/> Falso</p>

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Pecanha, V. (2021, enero 10). ¿Qué es el Marketing Digital o Marketing Online? rockcontent.

<https://rockcontent.com/es/blog/marketingdigital/#:~:text=El%20Marketing%20Digital%2C%20ta mbi%C3%A9n%20conocido,desarrollar%20una%20identidad%20de%20marca>

de Castro, I. N. (2021, marzo 1). ¿Qué son y cómo elegir los canales de marketing? rockcontent.

<https://rockcontent.com/es/blog/canales-de-marketing/>

Inboundcyle. (n.d.). Buyer persona: qué es, tipos y cómo definirlo + plantilla. Inboundcyle.

<https://www.inboundcycle.com/buyer-persona>

Sordo, A. I. (2021, mayo 11). Cómo hacer un análisis de tu competencia. hubspot.

<https://blog.hubspot.es/marketing/guia-analisis-competencia>