

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



TÍTULO:

ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL-MARCA PERSONAL: “CRISTINA CORTÉS”

PRESENTADO POR:

CRISTINA DENISSE CORTÉS CAMPOS

CARNÉ:

(CC14117)

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

DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN:

LICENCIADA. SILVIA MARÍA ESTRADA LÓPEZ

CORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADUACIÓN:

MAESTRO. YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

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

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTOR

MAESTRO. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

VICERRECTOR ACADÉMICO

PHD. RAÚL ERNESTO AZCÚNAGA LÓPEZ

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

INGENIERO. JUAN ROSA QUINTANILLA

SECRETARIO GENERAL

INGENIERO. FRANCISCO ANTONIO ALARCÓN SANDOVAL

FISCAL GENERAL

LICENCIADO. RAFAEL HUMBERTO PEÑA LARÍN

DEFENSOR DE LOS DERECHOS UNIVERSITARIOS

LICENCIADO. LUIS ANTONIO MEJÍA LIPE

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES

DECANO

MAESTRO. ÓSCAR WUILMAN HERRERA RAMOS

VICEDECANA

MAESTRA. SANDRA LORENA BENAVIDES DE SERRANO

SECRETARIO DE LA FACULTAD

MAESTRO. JUAN CARLOS CRUZ CUBÍAS

AUTORIDADES DEL DEPARTAMENTO DE PERIODISMO

JEFE DE DEPARTAMENTO

MAESTRO. CARLOS ERNESTO DERAS

COORDINADOR GENERAL DE LOS PROCESOS DE GRADO

MAESTRO. YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

LICENCIADA. SILVIA MARÍA ESTRADA LÓPEZ

INDICE

CONTENIDO	Nº DE PÁGINA
RESUMEN.....	5
INTRODUCCIÓN.....	6
SITUACIÓN ACTUAL DE LA MARCA.....	7
DESCRIPCIÓN DE LA MARCA.....	8
OBJETIVOS DE LA MARCA.....	9
FODA.....	10
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	11
BUYER PERSONA.....	16
CANALES DIGITALES A UTILIZAR.....	20
LINEAS DE CONTENIDO.....	21
LOGISTICA Y TRABAJO MENSUAL.....	22
KIP'S Y KEYWORDS.....	23
CALENDARIO DE CONTENIDO.....	24
PIEZAS GRÁFICAS.....	29
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	32

RESUMEN

Este trabajo, se presenta cada uno de los pasos que se deben realizar para crear una Estrategia de Marketing Digital, partiendo de la marca personal, "Cristina Cortés". La estrategia, comprende los servicios que ofrece a los/as emprendedores, para gestionar el buen posicionamiento de sus productos en las redes sociales (RRSS). Además, contiene piezas claves como los objetivos a alcanzar a corto, mediano y largo plazo; se muestra un análisis de nuestra competencia y una solución a esta para ofrecer mejor nuestros servicios, como el estudio de buyer persona para la marca. En el trabajo, también se indica un calendario en el que de manera organizada se prevé publicar con fecha, hora, tipo de post, copy y su respectiva pieza grafica para alimentar de manera ordenada las redes sociales. En conclusión, la estrategia está diseñada para exteriorizar las piezas claves de la creación y buena gestión de las redes sociales y así lograr el posicionamiento deseado dentro del mercado.

Palabras clave: Marketing Digital; Posicionamiento; Estrategia Digital; Marca Personal; Red social.

INTRODUCCIÓN

Actualmente, las Tecnologías de Comunicación e Información (TIC) han permitido que los procesos comunicacionales avancen en su transformación pasando de información semanal o datos cada segundo en las redes; con ello también se ha logrado establecer interacciones sociales desde la virtualidad, a partir de un click, permitiendo que los negocios, centros de estudio, y todo tipo de establecimiento que ofrezcan sus productos o servicios en las redes y alcancen mejor posicionamiento día con día.

Con esta facilidad, el Marketing Digital o también llamado marketing en línea, ha conseguido que las marcas acerquen sus productos o servicios a posibles clientes potenciales, obteniendo mayor provecho de las diferentes plataformas digitales. Por eso, en el presente informe, se muestra a detalle, los elementos a seguir para una buena estrategia de marca, la cual se puede implementar en las redes sociales y generar mayor crecimiento en seguidores y ganancias.

Con la implementación de una estrategia de marca se obtendrá mejores beneficios, como resultados medibles a través de los objetivos, los cuales aportaran al bien de la marca, es global, lo que permite reconocimiento, facilitando la expansión a nivel nacional, así como internacional, es adaptable y flexible por lo que nos ayuda a conocer a nuestros clientes.

Por eso, y más beneficios, las estrategias de marketing digital hoy son indispensables a implementar en cualquier marca, empresa u organizaciones, ya que todas buscan ser parte fundamental de divulgación de ideas; permitiendo el posicionamiento correcto de una marca.

SITUACIÓN ACTUAL DE LA MARCA



La marca CRISTINA CORTÉS, inicia en el 2022 con el cierre de un ciclo universitario, bajo la idea de emprendedurismo, para demostrar las destrezas y habilidades obtenidas durante mi proceso formativo en Lic. En Periodismo; además de ayudar a los/as emprendedores en el posicionamiento de los distintos productos y servicios que ofrecen al mercado, por medio de las diferentes herramientas que brindan las redes sociales, guiándolos en la correcta gestión, programación y administración de sus plataformas.

Actualmente, la marca “CRISTINA CORTÉS trabaja únicamente con negocios personales y recomendaciones de pequeños negocios en el departamento de La Paz; la forma de promoción es a través de la cuenta de Facebook, nombrada con el mismo nombre de la marca. En esta red social ofrecen los servicios de brinda servicios de community manager y creación de contenido; ambos servicios se exponen a los usuarios de manera creativa e informativa para ampliar el mercado y obtener mayores contratos a largo plazo.

DESCRIPCIÓN DE LA MARCA

CRISTINA CORTÉS - es una marca que se distingue por ofrecer servicios profesionales en el área de marketing digital, a partir de las especificaciones que el cliente solicite; administrando, gestionando y construyendo su marca en las redes sociales.

Cristina Cortés, ofrece los siguientes servicios en el departamento de La Paz:

- **COMMUNITY MANAGER:**
Manejo de redes sociales.
- **MARKETING DIGITAL:**
Posicionamiento de la marca (SEO), para mayor alcance con posibles clientes.
- **CREACIÓN DE CONTENIDO DE VALOR**
Publicaciones de con contenido de valor referidas a la proyección de la marca del emprendedor.

OBJETIVOS DE LA MARCA

OBJETIVOS GENERALES:

- Lograr que la marca Cristina Cortés, se posicione en la red social “Facebook”, como una firma reconocida por su profesionalismo, responsabilidad y calidad, superando las expectativas del cliente en cada uno de sus trabajos.
- Exponer el trabajo realizado por la marca a través de la red social de Facebook para que nuevos clientes se interesen y decidan contratar los servicios.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Ampliar los servicios ofrecidos para que los usuarios tengan una marca versátil que satisfaga sus necesidades.
- Hacer crecer el número de seguidores en la plataforma de Facebook a más de 3mil en seis meses.
- Aumentar el nivel de interacción mediante contenido de valor que sea atractivo para los usuarios.
- Facilitar la forma de contactar la marca Cristina Cortés-Community Manager a través de la red social Facebook.

FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Experiencia en el manejo de redes sociales• Constantes capacitaciones para brindar buenos servicios	<ul style="list-style-type: none">• Expansión de los servicios gracias a nuevos conocimientos y experiencias• Ampliación de la cartera de clientes por la visualización en la red social de Facebook• La competencia no trabaja en el mismo sector
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">• Falta de equipo fotográfico profesional• La marca está delimitada a trabajar en el departamento de La Paz• Actualmente la marca Cristina Cortés está iniciando	<ul style="list-style-type: none">• Mayor cobertura de áreas por parte de la competencia• Competencia utiliza mejores recursos• La competencia tiene mayor número de seguidores en las redes

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Examinar la competencia es fundamental, para ello, se debe hacer un estudio de las redes sociales con las que cuentan, el contenido que publican, con qué frecuencia y que formatos utilizan.

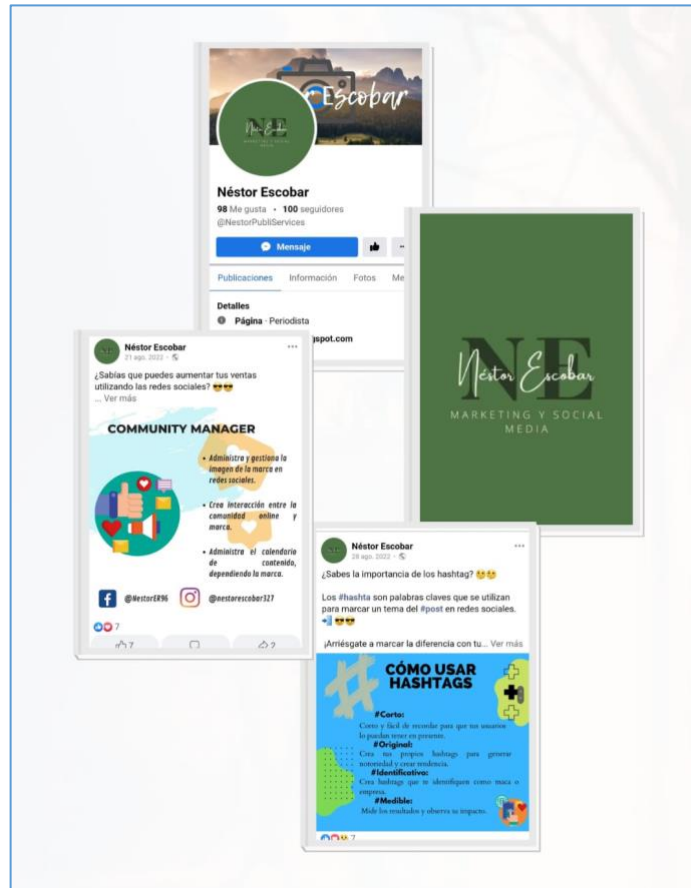
La marca CRISTINA CORTÉS, tomó como principales competidores:

- @Néstor Escobar- Encargado de marketing y social media.
- @Big Bag Studio El Salvador- Agencia de publicidad.
- @Diana Rivas- Community Manager.
- @Wendy Lovos- Periodista y encargada de marketing digital.

COMPETENCIA	FACEBOOK	WEB	INSTAGRAM	TWITTER	TIKTOK
Néstor Escobar FACEBOOK: https://bit.ly/3ThucGV INSTAGRAM: https://bit.ly/3wAzvY0 WEEB: https://bit.ly/3Aq69wB	X	X	X		
@Diana Rivas FACEBOOK: https://bit.ly/3Ashw7o	X				
@Big Bag Studio El Salvador FACEBOOK: https://bit.ly/3Tqt1ET	X				
@Wendy Lovos FACEBOOK: https://bit.ly/3pNb5qH WEEB: https://bit.ly/3KoOU3x	X	X			

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

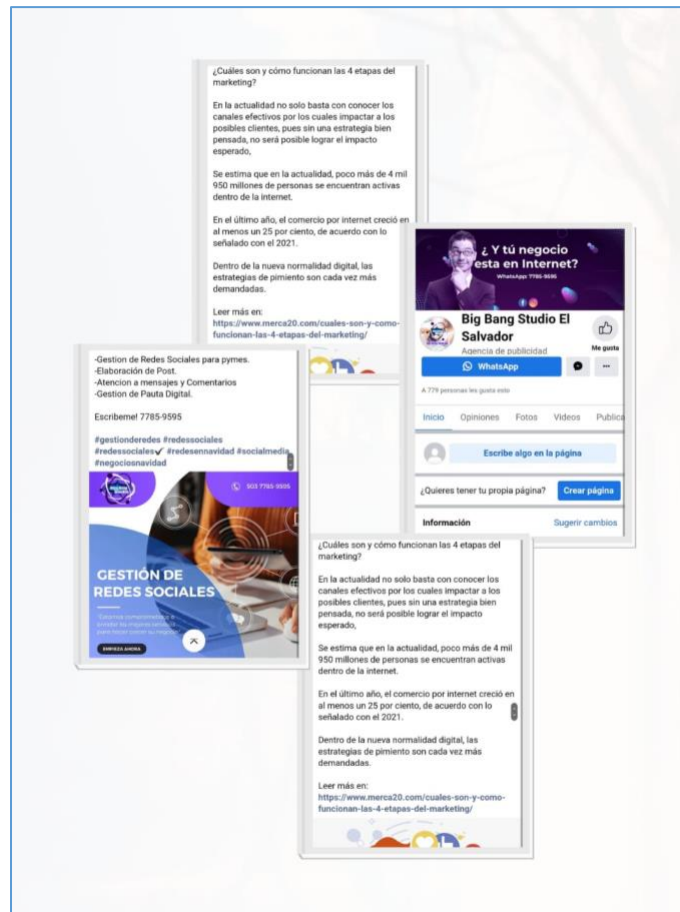
@NÉSTOR ESCOBAR- ENCARGADO DE MARKETING Y SOCIAL MEDIA



- Publica contenido de valor ofreciendo sus servicios. También, posee en su perfil de Facebook otros temas no relacionados a su marca.
- Es el único de la competencia que posee perfil en Instagram.
- Realiza una publicación a la semana.
- No tiene línea gráfica
- Algunos contenidos tienen enlace a su página de blog, llamado "El observador 503".
- La página cuenta con seguidores en Facebook.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

@BIG BAG STUDIO EL SALVADOR- AGENCIA DE PUBLICIDAD



- Sus publicaciones poseen contenido de valor y ventas.
- No tienen línea gráfica definida.
- Entre sus servicios están: google adwords, adaptación de plantilla web, administración de redes sociales.
- Existen publicaciones con copys muy extensivos
- Retoman información de otras cuentas.
- Este perfil tiene como descripción agencia de publicidad.
- La página cuenta con 779 likes en su perfil de Facebook y dos seguidores han calificado con 5 estrellas la misma.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

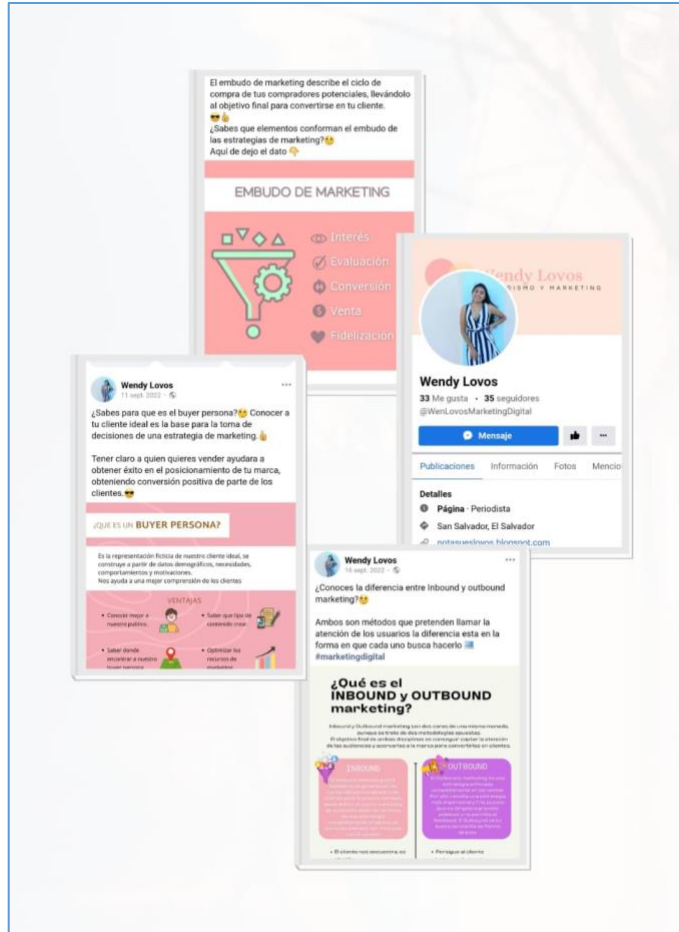
@DIANA RIVAS-COMMUNITY MANAGER



- Todas sus publicaciones son de contenido de valor.
- No posee línea gráfica definida.
- En su perfil tiene descripción de blog personal.
- En Facebook, este perfil dispone de 45 likes.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

@WENDY LOVOS- PERIODISTA Y ENCARGADA DE MARKETING DIGITAL



- Este perfil, todas publicaciones poseen contenido de valor
- Posee una línea gráfica definida.
- Su perfil tiene como descripción Periodista
- La página cuenta con 33 likes en su perfil de Facebook.

BUYER PERSONA

¿QUE SIGNIFICA BUYER PERSONA?


Para Valdés (2019), el buyer persona es la representación ficticia del cliente ideal de un producto o servicio que una determinada empresa ofrece al mercado de tal manera que ayudan a entender las necesidades de sus clientes actuales y también de sus clientes potenciales, para ello es necesario tomar en cuenta datos sociodemográficos útiles para la empresa, e información de aspectos como: la conducta personal, la conducta profesional y la relación que tiene con la empresa que oferta el producto o el servicio.

El buyer persona es un perfil semi-ficticio de clientes ideales, interesados en conocer y adquirir nuestra marca, con este conocemos los intereses del cliente ideal, motivaciones, edad, retos, objetivos, circunstancias laborales, personales y sus necesidades, además nos ayuda a desarrollar un estudio detallado y minucioso de las personas que podrían estar interesados en la marca llevarlos a la compra de los productos y servicios.


BUYER PERSONA

LUIS MEJIA		
	<p>Luis pasa su tiempo libre leyendo revistas de comix, escuchando música y ensayando.</p>	<p>Vive en una casa propia junto a su madre, su tía y su perrito pastor alemán llamado flopi.</p>
<p>Luis tiene 32 años, es bachiller y junto a sus amigos han creado un grupo musical en San Rafael Obrajuelo, La Paz. El busca una persona que les ayude a administrar sus redes, porque no tienen conocimiento en la creación de contenido de valor, y necesitan darse a conocer en las redes sociales.</p>	<p>Su salario es de aproximadamente \$400 dólares mensuales. Pero recibe remesas de sus hermanos y su papá.</p>	<p>Su principal reto es darse a conocer en las redes sociales a través de personal especializado para lograr amenizar más eventos musicales.</p>
<p>Luis tiene 32 años, es bachiller y junto a sus amigos han creado un grupo musical en San Rafael Obrajuelo, La Paz. El busca una persona que les ayude a administrar sus redes, porque no tienen conocimiento en la creación de contenido de valor, y necesitan darse a conocer en las redes sociales.</p>	<p>Necesita a una persona que administre sus redes sociales y genere contenido de valor sobre el grupo musical.</p>	<p>Su temor es no lograr alcanzar todos los costos de la agrupación.</p>

BUYER PERSONA

MARTA FLORES		
 <p>Marta tiene 35 años de edad, es bachiller, vive en el municipio de San Juan Nonualco La Paz; ella tiene un emprendimiento de venta de ropa, pero no posee redes sociales para promocionarlo. Ella necesita a alguien que le ayude a posicionarse en la web, creando contenido acorde a los productos que ofrece y administrando sus plataformas digitales.</p>	<p>Marta en su tiempo libre, le gusta salir al parque con su familia.</p>	<p>Vive junto a su pareja e hija en una casa propia en el municipio de San Juan Nonualco.</p>
	<p>Su salario mensual es de aproximadamente \$800 dólares en la venta de ropa.</p>	<p>Quiere obtener mayores ingresos promocionando su emprendimiento en redes sociales.</p>
	<p>Necesita de un community manager que se haga responsable de sus redes sociales.</p>	<p>Su temor es no lograr sus objetivos de expandir su negocio.</p>

BUYER PERSONA

MARCOS TORRES		
	<p>Marcos en su tiempo libre lo disfruta viendo series y saliendo y con sus amigos.</p>	<p>Posee vivienda propia y solo habita con su mamá.</p>
<p>Marcos tiene 28 es estudiante de hostelería y turismo, hace unos meses inicio junto a su madre el emprendimiento "Los sorbetes de mi abuelo", en el municipio de Zacatecoluca La Paz, desde entonces se dedican a preparar y vender diferentes sabores de helado desde su casa; pero no han hecho difusión del mismo en redes sociales y a Marcos le gusta la idea de darse a conocer a través de las plataformas digitales, pero tiene más competencia y lo quiere hacer correctamente.</p>	<p>Las ganancias que adquiere con la venta de helados de es \$400. Marcos también recibe ayuda económica de su padre que reside en otro país.</p>	<p>Su principal reto es que más personas conozcan su producto.</p>
	<p>Marcos necesita a una persona que administre su comunidad digital y gestione sus redes sociales.</p>	<p>Uno de sus temores es afectar sus estudios con su emprendedurismo.</p>

CANALES DIGITALES A UTILIZAR

La marca Cristina Cortés, implementa su trabajo en la red social Facebook, debido a que esta permite tener mayor visibilidad y aumentar las posibilidades de que más clientes contraten los servicios, también fomenta una conexión de diálogo sencillo con posibles adquirentes y ayuda a reparar declives o errores a comparación de Twitter y otras redes sociales, en las cuales si se comete una equivocación se tiene que borrar y volver a publicar dejando a la vista de nuestros clientes los fallos . Al mismo tiempo, es una red que en la que se puede difundir variado contenido como fotografías, imágenes, reels y videos; y otorga estadísticas de la actividad, logrando medir la audiencia e identificando en que se puede mejorar.

Facebook genera confianza con los clientes potenciales, favorece en crear relaciones con los seguidores y obtener resultados preferibles. Además, ha logrado hasta el 2022 cerca de 2.910 millones de usuarios activos, razón por la cual se mantiene como una de las plataformas digitales con mayor popularidad y alcance a nivel mundial, según el Consultor y Speaker de Marketing Digital y Transformación Digital, Juan Carlos Mejía.

LINEAS DE CONTENIDO

CONTENIDO DE VALOR

Publicaciones que aporten nuevos conocimientos a los usuarios.

- Tips
- Consejos
- Beneficios

CONTENIDO DE BRANDING

Publicaciones que ayuden a dar conocer y posicionar la marca Cristina Cortés de manera profesional.

- Historia de la marca
- Horarios en los que se ofrecen los servicios
- Valores de la marca

CONTENIDO DE INTERRACIÓ

Publicaciones para que los clientes participen e interactúen con la marca.

- Preguntas
- Memes
- Gifs

CONTENIDO DE VENTA

Publicaciones con información sobre los paquetes de servicios que ofrece la marca Cristina Cortés.

- Promociones
- Descuentos
- Ofertas especiales

LOGISTICA Y TRABAJO MENSUAL

La marca Cristina Cortès, pautará dos publicaciones diarias durante los primeros 15 días del mes de octubre en la red social Facebook, con información diferente de la siguiente manera:

ESTRATEGIA	FINALIDAD	IMPLEMENTACIÓN
CONTENIDO DE VALOR	Aporte a los seguidores y posibles clientes datos relevantes que les ayude en su día a día como emprendedores.	Piezas graficas con tips y consejos que les faciliten alguna actividad. Diseños que demuestren los beneficios de realizar una técnica o poner en práctica alguna destreza
CONTENIDO DE BRANDING	Informar específicamente de la marca, para crear mayor confianza y fidelización con el cliente	Creación de piezas gráficas con información exclusiva de la marca, como la historia, horarios, servicios u logo de la marca.
CONTENIDO DE INTERACCIÓN	Proporcionar al cliente contenido que le permita un acercamiento con la marca, mediante post que la haga ver de manera actualizada, no lineal u aburrida.	Piezas graficas que logren hacer que los clientes interactúen con un like, comentario u otra participación, mediante trivias, encuestas o memes.
CONTENIDO DE VENTA	Brindar información acerca de los costos de los servicios	Diseños con promocionales del mes o descuentos especiales.

KIP'S Y KEYWORDS

KIP'S:

- **EXHIBICIÓN DE LOS SERVICIOS:**
¿Cómo medirlo?
Se medirá por medio de comentarios y mensajes preguntando por los servicios.
- **FIDELIZACIÓN DE LA COMUNIDAD**
¿Cómo medirlo?
Por la cantidad de usuarios que participan en encuestas o publicaciones que generan conversación.
- **AUMENTO DE LA COMUNIDAD ON LINE**
¿Cómo medirlo?
Por la cantidad de nuevos seguidores en Instagram.
- **MEJORAR EL ENGAGEMENT:**
¿Cómo medirlo?
Con el número de interacciones de los seguidores con la marca, a través de likes, comentarios, etc.

KEYWORDS:

- Marketing Digital
- Comunicaciones
- Posicionamiento SEO
- Social Media
- Community Manager

CALENDARIO DE CONTENIDO

CALENDARIO OCTUBRE 2022							
FECHA	HORA	TIPO DE CONTENIDO	PILAR DE CONTENIDO	FORMATO	COPY	Nº DE PIEZA GRÁFICA	DESCRIPCIÓN GRAFICA
Sábado 1	11:30 a.m.	Post presentando la marca	Branding	Post	¿Te gustaría conocer la marca ¿Cristina Cortés-CommunityManager? ▶ Abre este post y encontrarás una breve descripción de nosotros #ConoceMás	1.0	Post indicando, quienes somos
	5:00 p.m.	Post haciendo breve descripción	Contenido de Valor	Post	¿Has escuchado sobre el marketing y desde as aplicarlo a tu empresa o emprendimiento? #ConoceMás sobre esta increíble herramienta.	2.0	Post breve sobre que es el marketing
Domingo 2	11:30 a.m.	Post haciendo breve descripción	Contenido de Valor	Post	Aparte de ayudar en el área de creatividad y análisis el Marketing Digital, posee más características para ser aplicables. En el siguiente post ↓ puedes conocer algunas de ellas... #ConoceMás	3.0	Post sobre las características del marketing digital
	5:00 p.m.	Post, indicando funciones	Contenido de Valor	Post	👉 Un Community Manager, te ayuda en la buena administración de las redes sociales de tu marca. ¿Pero, cuáles son sus otras funciones? #ConoceMás	4.0	Post sobre las funciones de un community manager
Lunes 3	11:30 a.m.	Post informativo	Contenido de Valor	Post	¿Eres emprendedor y no sabes que	5.0	Post sobre los tipos de contenido

					<p>tipo de contenido de contenido publicar en tus redes?</p> <p>En el siguiente post te dejamos una lista completa, para que puedas elegir el que más le convenga a tus redes</p> <p>↓</p>		
	4:30 p.m.	Storie, preguntando sobre un tema	Interacción	Stories		6.0	Storie preguntando sobre las funciones de un community manager
Martes 4	11:30 a.m.	Post, indicando funciones	Contenido de Valor	Post	👉 Un Community Manager, te ayuda en la buena administración de las redes sociales de tu marca. ¿Pero, cuáles son sus otras funciones? #ConoceMás	7.0	Post sobre las funciones de un community manager
	4:30 p.m.	Post ofreciendo un descuento especial	Venta	Post	¡SOLO HOY! Escribenos a nuestras redes y recibirás una oferta especial del 25% en servicios seleccionados...	8.0	Post indicando una oferta especial del día
Miércoles 5	11:30 a.m.	Post indicando los beneficios de contratar un buen Community Manger	Contenido de Valor	Post	→ Además de monitorear y guiar en la creación de contenido útil, un buen Community Manager, trabaja en:	9.0	Post indicando más funciones de trabajo de un Community Manager
	4:30 p.m.	Infografía detallando horarios	Branding	Infografía	Nos gusta estar en contacto con nuestros seguidores. Pero si deseas una atención más personalizada, puedes escribirnos en nuestros siguientes horarios:	10	Infografía, presentando los horarios de atención de la página.
Jueves 6	11: 00 a.m.	Reel indicando los beneficios de una red social	Contenido de Valor	Reel	¿Sabías que Instagram es una de las redes sociales que más administramos?	11	Reel indicando la principal función de Instagram

					En el siguiente reel, te contamos más sobre las increíbles funciones de esta plataforma, para que puedas utilizarla. 🔄🔄🔄		
	3:30 p.m.	Post mencionando en breve descripción la importancia del contenido de valor	Contenido de Valor	Post	↪El contenido de valor es una herramienta muy importante para tus productos o servicios. Ya que es la ilustración grafica que le das a tus clientes por medio de las redes sociales. #ConoceMás	12	Post indicando la importancia del contenido de valor
Viernes 7	11:30 a.m.	Post mencionando en breve descripción la importancia del contenido de valor	Contenido de Valor	Post	CONTENIDO DE VALOR ¿IMPORTANTE para compartir? #ConoceMás	13	Post indicando la importancia del contenido de valor
	5:00 p.m.	Storie, preguntando como las personas promueven sus marca.	Interacción	Stories		14	Storie, preguntando la promoción de las marcas.
Sábado 8	11:30 a.m.	Reel indicando los beneficios de una red social	Contenido de Valor	Reel	Facebook se ha convertido en una de las plataformas digitales más importantes a nivel mundial en los últimos años. Por ello te presentamos una descripción, para que tomes en cuenta esta red y la utilices para publicar tus productos o servicios.	15	Reel indicando la función de la red social Facebook
	5:00 p.m.	Tips para publicar en tus redes sociales	Contenido de Valor	Post	Antes de publicar en las redes te recomendamos analices el contenido y acorde a este expongas la idea principal. Para ello te dejamos más	16	Tips para publicaciones en las redes sociales

					consejos en el siguiente post↓		
Domingo 10	11:30 a.m.	Consejos para mejorar el contenido	Contenido de Valor	Post	La publicación de contenido se realiza acorde a un estudio implementado; ¿Pero, que más se necesita para publicar el contenido de una marca? #ConoceMás↓↓↓	17	Consejos para la publicación de contenidos en las redes sociales
	5:00 p.m.	Post sobre las plataformas digitales	Contenido de Valor	Post	!¿Te has preguntado: ¿En qué redes sociales puedo publicitar mis productos o servicios? #ConoceMás	18	Post sobre las plataformas para publicitar las marcas
Lunes 11	11:30 a.m.	Infografía sobre los valores que representan a la marca	Branding	Infografía	Somos una marca con firmes valores que nos representan:	19	Post con los valores que representan a la marca
	4:30 p.m.	Infografía sobre el trabajo del community manager	Contenido de Valor	Infografía	¿Qué hace un buen Community Manager? #ConoceMás	20	Infografía sobre las actividades que realiza un community manager
Martes 12	11:30 a.m.	Post mencionando los posibles clientes	Contenido de Valor	Post	¿Quieres saber quién es el cliente ideal acorde a tu marca? El siguiente post, puede responder a esta pregunta↓	21	Post indicando los clientes potenciales de una marca
	4:30 p.m.	Storie, preguntando sobre una campaña publicitaria	Interacción	Stories		22	Storie, preguntando sobre las claves para una buena campaña publicitaria
Miércoles 13	11.30 a.m.	Post, mencionando la importancia de escribir buen un copy	Contenido de Valor	Post	¿Conoces la importancia del Copywriting? #ConoceMás ↓	23	Post, que detalla la ayuda e importancia de un buen copy
	4:30 p.m.	Post destacando los descuentos	Venta	Post	Este día, ponemos a disposición de nuestros clientes, precios al COSTO. Recuerda enviarnos un DM o comentar, esta publicación, para conocer más acerca de la promoción.	24	Post mencionando un 50% de descuentos en servicios
Jueves 14	11:30 a.m.	Post destacando para qué sirve el buen contenido	Contenido de Valor	Post	RECUERDA El funcionamiento	25	Post sobre la importancia de publicar buen contenido de

					del Contenido de Valor: #ConoceMás		valor
	3:30 p.m.	Meme alusivo al trabajo y eficiencia de la marca	Interacción	Storie-meme		26	Storie, destacando el trabajo de la marca
Viernes 15	11:30 a.m.	Reel indicando los beneficios de una red social	Contenido de Valor	Reel	LinkedIn por años ha ayudado a muchas compañías y empresas. Pero ¿Conoces tu su función? En el siguientes reel sabrás más☺	27	Reel indicando la principal función de Linkendid
	5:00 p.m.	Post, sobre un descuento especial de la marca	Venta	Post	¡Porque tú lo pediste! Tenemos descuentos especiales en uno de nuestros servicios principales. Escríbenos y conoce más de las promociones que tenemos disponibles	28	Post sobre el descuento de un servicio de la marca
Sábado 16	11:30 a.m.	Post indicando que si quieren posicionar una marca escriban en las redes	Interacción	Reel	¡Recuerda escribirnos para que podamos ayudar a tu marca a elevarla a un mejor nivel!	29	Post indicando que si quieren posicionar una marca escriban en las redes
	5:00 p.m.	Meme alusivo al trabajo y eficiencia de la marca	Interacción	Post-meme	Somos la diferencia 🌍	30	Post- meme indicando el buen trabajo de la marca

PIEZAS GRÁFICAS

<p>1</p> <p>¿Quiénes somos?</p> <p>ESPECIALISTAS EN LA ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE REDES SOCIALES. ADEMÁS DE CREADORES DE CONTENIDO DE VALOR PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS.</p> 	<p>2</p> <p>¿SABÍAS QUE?</p> <p>El Marketing Digital es el conjunto de creatividad, rentabilidad y análisis.</p>	<p>3</p> <p>¿SABES ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DEL MARKETING DIGITAL?</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Es inmediato ✓ Fideliza ✓ El alcance es global ✓ Resultados son medibles 
<p>4</p> <p>¿SABES PORQUÉ ES IMPORTANTE UN ESPECIALISTA PARA LA GESTIÓN DE REDES SOCIALES?</p> <p>Por que te ayuda en la publicación y análisis de contenido a través de las diferentes plataformas digitales.</p> 	<p>5</p> <p>TIPOS DE CONTENIDO PARA TU MARCA:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Imágenes <input type="checkbox"/> Infografías <input type="checkbox"/> Videos <input type="checkbox"/> Tutoriales <input type="checkbox"/> Plantillas <input type="checkbox"/> Revistas 	<p>6</p> <p>¿Sabes cuál es la función de un Community Manager?</p> <p>SI ✓</p> <p>NO ✗</p> 
<p>7</p> <p>FUNCIONES DE UN:</p> <p>COMMUNITY MANAGER</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Conoce tu audiencia ✓ Planifica publicaciones ✓ Monitorea tus acciones ✓ Crea contenido útil 	<p>8</p> <p>¡OFERTA ESPECIAL!</p> <p>Sólo hoy tenemos un 25% de descuento en la creación de contenido de valor para tu marca!</p> <p>SOLD OUT</p> <p>25%</p> <p>¡Escribenos!</p>	<p>9</p> <p>¿Qué más hace un buen Community Manager?</p> <p>Trabaja para aumentar la comunidad, detectar a los potenciales clientes y prescriptores.</p> 
<p>10</p>	<p>11</p>	<p>12</p>

 <p>HORARIO DE ATENCIÓN</p> <p>Lunes a Viernes de 8:00 a.m. a 5:00p.m.</p> <p>Sábados de 8:30 a.m. a 12:00 m.d.</p>	 <p>ADEMÁS, LA CIFRA DE USUARIOS ACTIVOS MENSUALES ES DE 1.270 MILLONES.</p>	 <p>BENEFICIOS DE PUBLICAR CONTENIDO DE VALOR:</p> <p>Obtienes mejores resultados y le brindas a tus posibles clientes una buena muestra de tus productos o servicios.</p>
13	14	15
 <p>¿PORQUÉ ES BUENO PUBLICAR CONTENIDO DE VALOR?</p> <p>Porque sacas el máximo provecho a tus productos o servicios y los das a conocer a tus posibles clientes.</p>	 <p>Queremos saber ¿Cómo promueves tu marca en redes sociales?</p>	 <p>TIPS PARA TUS PUBLICACIONES EN REDES SOCIALES</p> <p>USA TÍTULOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • FUERTES • BREVES • CLAROS • DIRECTOS
16	17	18
 <p>1. Por la visibilidad</p> <p>2. Imagen de la marca</p> <p>3. Por la promoción</p>	 <p>CONSEJOS PARA MEJORAR EL CONTENIDO DE TU MARCA EN REDES SOCIALES:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Analiza tu marca 2. Crea su FODA 3. Realiza una estrategia de marketing 	 <p>¿EN QUE PLATAFORMAS PUEDO PROMOCIONAR MI MARCA?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. FACEBOOK 2. TWITTER 3. INSTAGRAM 4. YOUTUBE
19	20	21
 <p>NUESTROS Valores</p> <ul style="list-style-type: none"> INICIACIÓN DE VIDA CALIDAD EXPERIENCIA CLIENTE CREATIVIDAD CONTROL DE CALIDAD 	 <p>Ayuda a los emprendedores en la viralización de sus diferentes productos o servicios</p> <p>por medio de los diferentes herramientas digitales</p> <p>GUIÁNDOLOS EN LA:</p> <ul style="list-style-type: none"> +GESTIÓN +ADMINISTRACIÓN Y +PROGRAMACIÓN 	 <p>¿CUÁL ES MI CLIENTE IDEAL?</p> <p>RECUERDA QUE LOS CLIENTES POTENCIALES SON TODAS ESAS PERSONAS QUE PUEDEN CONVERTIRSE EN TUS CLIENTES, POR SER PARTE DE UN GRUPO DEMOGRÁFICO, PORQUE TÚ LOS CONVIERTES EN COMPRADORES.</p>
22	23	24

<p>¿Quieres saber algunas claves para una buena campaña publicitaria?</p> <p>NO</p> <p>SI</p> 	<p>COPYWRITING</p> <p>AYUDA A PROMOCIONAR TUS DIFERENTES PRODUCTOS O SERVICIOS, MEDIANTE TEXTOS PERSUASIVOS E IMPACTANTES.</p> 	<p>¡SERVICIOS! Hasta 50% de descuento.</p> 
<p>25</p>	<p>26</p>	<p>27</p>
<p>Para brindarle a tus clientes contenido que le sirva a solventar sus necesidades de forma pertinente</p> 	<p>- Cuando el cliente de CristinaCortés-CommunityManager te saluda en la calle.</p> <p>-Pero no has terminado sus piezas gráficas.</p> 	<p>EN LINKEDIN CADA USUARIO PUEDE EXPONER SU EXPERIENCIA LABORAL Y CUALIDADES A MILLONES DE PROFESIONALES ENTRE SI.</p> 
<p>28</p>	<p>29</p>	<p>30</p>
<p>¡DESCUENTO ESPECIAL!</p> <p>En servicios de:</p> <p><i>community manager</i></p> 	<p>-Cuando un cliente de CristinaCortés-CommunityManager, lleva sus redes sociales actualizadas.</p> <p>-La competencia</p> 	<p>Escríbenos a:</p> <p>Like</p>  <p>Y te diremos...</p>

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Valdés, P. (25 de abril de 2019). *Buyer persona: el factor clave en tu estrategia de marketing y ventas*. Recuperado el 2 de marzo de 2023, de InboundCycle: <https://www.inboundcycle.com/buyer-persona> .

Mejía, J (2022). *Cuáles son las redes sociales con más usuarios del mundo*. Recuperado el 2 de marzo de 2023, de <https://marketing4ecommerce.net/cuales-redes-sociales-con-mas-usuarios-mundo-ranking/amp/> .