

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



ESTRATEGIA DE MARCA PERSONAL JONATHAN CORNEJO

PRESENTADO POR:

JONATHAN ALEXANDER CORNEJO BARAHONA

CARNET:

CB15025

INFORME FINAL DE CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN MEDIOS DIGITALES Y
REDES SOCIALES PARA OPTAR AL TÍTULO DE LICENCIATURA EN
PERIODISMO

DOCENTE DEL CURSO:

SILVIA MARÍA ESTRADA

CIUDAD UNIVERSITARIA, 15 DE FEBRERO DE 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 NIVERSITARIOS

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 CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

ÍNDICE

RESUMEN	v
INTRODUCCIÓN	vi
.....vi	SITUACIÓN
ACTUAL DE LA MARCA	7
Logo de la marca.....	7
OBJETIVOS DE LA MARCA.....	8
Objetivos generales.....	8
Objetivos específicos.....	8
KPI's.....	8
DESCRIPCIÓN DE LA MARCA.....	9
Razón de ser.....	9
¿Por qué Jonathan?	9
Servicios.....	9
FODA.....	10
Fortalezas.....	10
Oportunidades.....	10
Debilidades	10
Amenazas.....	10
	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA
.....	11
consultordigital.pe.....	11
gabriel_besada.....	12
gf_jonathan_	12
BUYER PERSONA.....	13
Buyer Persona 1	13
Buyer Persona 2	14
Buyer persona 3	14
CANALES DIGITALES Y LÍNEAS DE CONTENIDO	15
Instagram.....	15
Contenido de valor.....	15
Contenido de venta	16

	iii
CALENDARIO DE PUBLICACIONES.....	17
REFERENCIAS.....	26

RESUMEN

El presente documento contiene las bases para la elaboración de una Estrategia de Marketing Digital a partir de los conocimientos adquiridos por el estudiante en el desarrollo del Curso de Especialización en Medios Digitales y Redes sociales, como parte del proceso de grado para optar al título de Licenciado en Periodismo.

El objetivo principal de este informe es dar a conocer el proceso de planificación y elaboración de una estrategia de marca personal, productos o servicios y su puesta en ejecución para posicionar la marca en los públicos meta a través de Redes Sociales, enfocada en este caso Instagram.

En ese sentido, esta estrategia digital es una herramienta para el posicionamiento de empresas, emprendimientos o servicios individuales que busquen generar, incrementar o mejorar su presencia en las principales plataformas digitales utilizadas, los niveles de venta o ingresos generados, la interacción con la marca, así como resolver las necesidades de los públicos o usuarios, tomando en cuenta el objetivo de la marca.

Palabras clave: Estrategia de Marketing Digital, marca personal, marketing de contenidos, Redes Sociales, posicionamiento, público meta.

INTRODUCCIÓN

A partir de la evolución de las Tecnologías de la Información y la Comunicación y el auge de la internet y Redes Sociales, se ha habilitado nuevos canales de difusión de contenidos, ya sea informativos, entretenimiento, noticiosos y comerciales; en este contexto, también ha existido un cambio en las formas de comunicar.

Entre los nuevos canales de comunicación se pueden encontrar clasificaciones como blogs, wikis, etc., que usados conjuntamente permiten una potencia interacción de cientos de miles de personas con las mismas inquietudes (o necesidades).

En ese sentido, el marketing son las herramientas que utiliza la empresa para implementar las estrategias de Marketing y alcanzar los objetivos establecidos. Para el caso, entenderemos el Marketing Digital como el conjunto de principios y prácticas cuyo objetivo es potenciar la actividad comercial, centrándose en el estudio de los procedimientos y recursos tendientes a este fin.

Este documento es la puesta en marcha de la “Estrategia de marca personal: Jonathan Cornejo”, que incluye el proceso desde la planificación y ejecución de una estrategia digital, sus objetivos, los servicios ofertados, FODA, análisis de la competencia, entre otros, con el propósito de ayudar a las empresas, emprendimientos o marcas individuales a mejorar o incrementar sus niveles de venta y de interacción con el público en redes sociales, primordialmente en la red social Instagram.

SITUACIÓN ACTUAL DE LA MARCA

En un entorno digital que evoluciona día con día y la importancia de adaptarnos a las nuevas demandas de los usuarios y el acercar tus productos o servicios a la palma de sus manos nace esta idea nace con el objetivo de ayudarte a promocionar y posicionar tu marca, a través de la generación de contenido digital específico de las características de tu negocio o marca y llevarlo a tus clientes ideales.

Tomando en cuenta el auge de las Redes Sociales, Instagram es una de las redes sociales en la actualidad que permite un mejor acercamiento entre los usuarios, así como entre empresas y sus clientes.

Logo de la marca



Objetivos generales

a) Brindar asesoría de Marketing Digital a marcas o empresas centrada en el manejo de su perfil de Instagram, orientada a incrementar las interacciones empresa-cliente. b) Mejorar la visibilidad de marcas, productos o servicios a través de la construcción de relaciones entre la empresa y sus clientes en Instagram.

Objetivos específicos

- a) Incrementar el tráfico de usuarios en el perfil de Instagram para llegar a clientes potenciales.
- b) Definir una línea de publicación de contenido de valor para motivar la interacción y fidelidad del público.
- c) Identificar y reforzar el tipo de contenido de preferencia de los usuarios. d) Identificar nuevos canales de comunicación de acuerdo con los intereses de la audiencia.

KPI's

- a) Porcentaje de nuevos seguidores
- b) Impresiones del perfil
- c) Porcentaje de nuevos Me Gusta
- d) Menciones del perfil
- e) Comentarios
- f) Publicaciones con más Me Gusta
- g) Participación en encuestas
- h) Respuestas a Historias

DESCRIPCIÓN DE LA MARCA

Razón de ser

Me dedico a brindar consultoría digital y manejo de redes sociales para ayudarte a crecer y cumplir tus objetivos empresariales o de marca personal.

Me especializo en acercarte a tu público objetivo a través de Instagram, una de las redes sociales con mayor auge en la actualidad posicionando tu marca para mejorar tus niveles de venta.

¿Por qué Jonathan?

Trabajo principalmente en el área de San Salvador, pero puedes asesorarte conmigo de manera virtual desde cualquier parte del país, acoplándonos a tus tiempos.

Te ofrezco paquetes pre-establecidos que se acoplan a tus capacidades y necesidades, o podemos crear un servicio personalizado.

Me gusta trabajar de cerca con mis clientes y conocer los avances diarios. Compartiremos la misma meta desde el momento en que me compartas tus objetivos. Lealtad y compromiso son palabras que definen mi visión de trabajo.

Servicios

Cuento con más de 4 años de experiencia en generación de contenidos para Medios digitales y manejo de Redes Sociales, habilidades que puedo acoplar a tus intereses y capacidades financieras. Los servicios o productos sobre los cuales me especializo son los siguientes:

- a) Consultoría en marketing digital
- b) Manejo de Redes Sociales
- c) Creación de piezas gráficas e infografía
- d) Creación de contenido de valor
- e) Fotografía y redacción web
- f) Elaboración de calendario de publicaciones

FODA

El análisis FODA es una herramienta de planificación estratégica, diseñada para realizar un análisis interno (Fortalezas y Debilidades) y externo (Oportunidades y Amenazas) en la

empresa. Desde este punto de vista la palabra FODA es una sigla creada a partir de cada letra inicial de los términos mencionados anteriormente.

En el caso de esta estrategia de marca personal, identificamos los siguientes aspectos:

Fortalezas

- a) Especialista en Medios Digitales, Redes Sociales y redacción web
- b) Innovamos la manera de trabajar y hacer crecer tu negocio, rompiendo las estrategias tradicionales
- c) Consultoría personalizada a tu negocio o marca
- d) Servicios de calidad a precios accesibles
- e) El bienestar de tu empresa y la satisfacción de tus clientes son mis prioridades

Oportunidades

- a) Incrementar el número de clientes de tu empresa o marca
- b) Más y mejor conocimiento de tus clientes y potenciales clientes
- c) Uso de la tecnología para ampliar la cobertura de tu marca

Debilidades

- a) Movilidad física limitada al área de San Salvador
- b) Recurso humano limitado
- c) Recursos económicos limitados

Amenazas

- a) Surgimiento de más competencia en el rubro
- b) Empresas más grandes con acceso a mejores tecnologías y estrategias

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Parte fundamental para ofrecer un servicio de calidad a los clientes, es importante tomar en cuenta el entorno comunicacional en el que se encuentra la marca, en este caso, desde la perspectiva de la consultoría digital y las empresas o consultores que ofrecen servicios del

mismo rubro en Instagram.

Tomando en cuenta el amplio mercado de ofertas, no solo nacional, se ha tomado en cuenta el tipo de servicios sin limitarse al espacio geográfico de El Salvador, sino que, se ha tomado como referencia los siguientes aspectos:

Empresa	Número de publicaciones	Seguidores	Servicios	Tipo de contenido
consultordigital.pe	129	1,039	Consultor digital	De valor
gabriel_besada	662	14.1 mil	Consultor digital	De valor
gf_jonathan_	71	8,159	Consultor y estrategia digital	Personal

Fuente: elaboración propia.

consultordigital.pe

Roberto es consultor digital desde hace 2 años, comparte contenido de valor sobre elementos para mejorar el perfil de tu marca, destacando lo visual sobre textos.

Visualmente también destaca el color amarillo, y su contenido se basa en curiosidades y tops sobre marketing en Instagram, incluyendo piezas gráficas, reels y fotografías.



gabriel_besada

Gabriel es un consultor en Marketing Digital, emprendedor e inversor en negocios digitales.

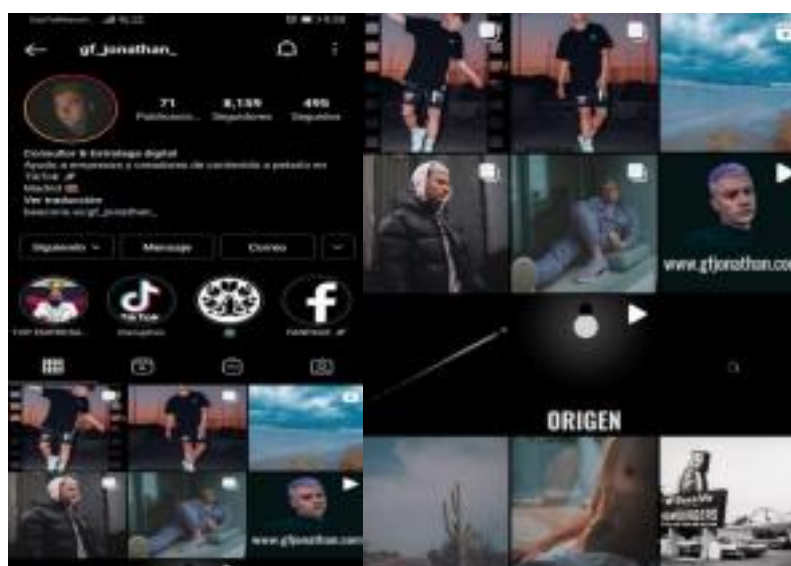
En su perfil destacan principalmente reels destinados a orientar y aconsejar para utilizar de mejor manera las herramientas que ofrece Instagram en el área de publicidad.



gf_jonathan_

Jonathan es un consultor y estratega digital, enfocado en empresas y creadores de contenido para TikTok

Su perfil se basa en publicaciones personales, sobretodo fotografia. No contiene elementos relacionados al Marketing, infografias, piezas gráficas u otros elementos asociados.



BUYER PERSONA

El Buyer Persona es el tipo de cliente ideal que como marca o empresa debemos alcanzar. Se elabora a través de un perfil previamente investigado en aspectos muy puntuales que permiten tener un mayor acercamiento al cliente que queremos capturar.

Esta representación ficticia del cliente ideal nos permite diseñar estrategias y acciones adecuadas. Con el buyer persona etiquetamos a nuestros clientes potenciales dándoles nombres, aspectos sociodemográficos, personalidad, comportamientos, dolores, motivaciones e incluso su manejo dentro de las redes sociales.

Target queda sólo a nivel de información personal como: Edad, el sexo, lugar de residencia, nivel educativo y socioeconómico, estado familiar, entre otros. Sin embargo, cuando hablamos de buyer persona, este profundiza aún más y logra capturar información más detallada como: profesional (tipo de trabajo), jefe (quién es su jefe, cómo es un día en su trabajo), empresa (que tipo), cosas da valor (miedos, objetivos, retos), personalidad (pasatiempos, forma de ser, datos negativos y positivos, etc.

Buyer Persona 1



13

Buyer Persona 2

Ana Paz

Ana tiene su propia empresa de productos de maquillaje en línea, donde en su mayoría vende a sus familiares y amigos, pero quiere aumentar el número de clientes y así aumentar sus ventas. Utiliza Instagram principalmente, ya que le parece es el mejor lugar para dar a conocer productos.

Ana quiere renovar su perfil de Instagram, con nuevo contenido que no solo muestre sus productos sino también los resultados, pero no tiene los ingresos suficientes para contratar un fotógrafo profesional.

Pero sus servicios no se quedan solo en venta, Ana se está preparando para asesorar a sus clientes y trabajar en un futuro como maquillista.

Además del maquillaje, Ana disfruta conocer nuevas ciudades del país con su hermana y amigos, siempre tiene su nuevo lugar por explorar.

Buyer persona 3

Henry Ortíz

"A veces la memoria no basta para guardar momentos increíbles, a veces necesitas un trozo de papel o virtual que congele tus experiencias" H. O.

Henry es estudiante de Periodismo de la Universidad de El Salvador, está por finalizar su cuarto año, pero su verdadera pasión es la fotografía.

"Un segundo año llevé foto, al principio fue difícil, no podía calcular los valores y me decepcioné, pero una tarde me dedicué a ello, y no me detuve desde entonces" H. O.

"Tengo un buen perfil y mucha gente me sigue, pero quiero llevar mis fotografías a más personas, me gustaría explorar mi talento y que el mundo lo vea" H. O.

Retornos a Blanco y Negro y larga exposición son los fuertes de Henry, pero también se dedica a eventos sociales, una forma en que genera ingresos mientras obtiene un empleo.

14

CANALES DIGITALES Y LÍNEAS DE CONTENIDO

Instagram

Instagram es una de las redes sociales en la actualidad que permite un mejor acercamiento entre los usuarios, así como entre empresas y sus clientes.

Al ser un canal de difusión de contenido visual, permite en primer lugar que marcas o empresas muestren de mejor manera sus productos o servicios con fotografías, videos (reels), historias, piezas gráficas, entre otros elementos en alta calidad.

Asimismo, al ser una aplicación móvil asegura inmediatez en la difusión de mensajes, lo que facilita la interacción de los públicos de manera instantánea.

Gracias a la implementación de herramientas para negocios, Instagram permite a marcas o empresas conocer los avances y niveles de alcance, así como los niveles de interacción del público como resultado de la estrategia digital implementada.

Contenido de valor

Enfocado en orientar a clientes potenciales sobre el uso de las herramientas de Instagram, conceptos de marketing digital, etc.

Publicaciones	Tops	Cómo obtener más seguidores
	Infografías	Infografía para Instagram
	Fotografías	Cómo potencias las historias
		Qué hacer y qué no hacer en tu perfil
		Ideas de contenido para Instagram
		Memes

15

Contenido de venta

Dar a conocer información de los servicios que se brindarán, así como el costo o promociones a ofertar.


Historias	Encuestas	Ofertas de temporada
	Preguntas	Promociones
	Animadas	Sorteos
		Paquetes de servicios
		Recomendaciones

		Memes
--	--	-------

CALENDARIO DE PUBLICACIONES

Una vez finalizado el proceso de selección de las líneas de contenido y las prioridades del cliente, se procede a elaborar un calendario de publicaciones previos periodos establecidos. En este caso se realizará de manera quincenal, tomando en cuenta: Fecha (del 1 de octubre al 15 de octubre 2021) y horario de publicación, tipo de publicación, línea de contenido (valor o venta), copy o texto que acompañará la pieza gráfica, descripción y pieza gráfica.

FECHA	HORARIO	TIPO DE PUBLICACIÓN	LÍNEA DE CONTENIDO	COPY	DESCRIPCIÓN GRÁFICA	PIEZA GRÁFICA
Lunes	8:00 am	Post	Contenido de valor	¿Quieres mejorar tu perfil? Mi nombre es Jonathan y puedo ayudarte a lograr tus objetivos de marca #estrategiadigital #estrategiainstagram #consultordigital	Pieza información Consultor Digital	
	9:00 am	Historia	Contenido de valor		Pieza gráfica	
	4:00 pm	Post	Contenido de entretenimiento	No hay horas para publicar, un buen contenido siempre atrae audiencias #humor #marketing #estrategiainstagram	Meme	

	6:00 pm	historia	Contenido de valor		Pieza gráfica	
--	---------	----------	--------------------	--	---------------	---

Martes	8:00 am	Post	Contenido de valor	Estos son los servicios que nos servirán para mejorar tu perfil de Instagram. Pregunta al respecto en nuestro DM #estrategiadigital #estrategiainstagram #consultordigital	Pieza gráfica Servicios	
	12:00 md	Historia	Contenido de valor		Elementos importantes de un perfil	
	4:00 pm	Post	Contenido de venta	Escríbenos al DM para obtener más información de nuestros paquetes de consultoría digital #servicios #estrategiadigital #consultordigital	Pieza gráfica paquetes de consultoría	
	6:00 pm	historia	Interacción		Encuesta	

Miércoles	9:00 am	Historia	Interacción		Cuestionario	
	9:15 am	Historia	Interacción		Cuestionario	

	9:30 am	Historia	Interacción		Cuestionario	
	3:00 pm	Post	Interacción	Deja tu recomendación en los comentarios #estrategiadigital #estrategiainstagram #consultordigital	Pieza gráfica	
Jueves	8:00 am	Post	Contenido de valor	¿Sabes qué es el Marketing Digital? #estrategiadigital #estrategiainstagram #consultordigital	Pieza	

	12:00 md	Post	Contenido de valor	¿Ya conocías estas herramientas? #consultordigital #marketingdigital #estrategiadigital	Pieza	
	4:00 pm	Post	Contenido de entretenimiento	Suele suceder #humor #consultoriadigital	Meme	

19

	2:00 pm	Historia	Contenido de valor		Pieza	
Viernes	8:00 am	Post	Contenido de valor	Estas son algunas ventajas del Marketing Digital #estrategiadigital #estrategiainstagram #consultordigital	Pieza gráfica	
	12:00 md	Post	Contenido de valor	Es importante conocer a quien dirigimos nuestro contenido #públicoobjetivo #consultordigital #marketingdigital #estrategiadigital	Pieza gráfica	

	2:00 pm	Post	Contenido de valor	Aquí tienes algunas características del Marketing Digital #estrategiadigital #consultordigital	Pieza gráfica	
	6:00 pm	historia	Contenido de valor		Pieza gráfica	
Sábado	8:00 am	Post	Contenido de valor	El Marketing Digital engloba muchos aspectos #estrategiadigital #estrategiainstagram #consultordigital	Pieza gráfica	

	9:00 am	Historia	Contenido de valor		Pieza gráfica	
	4:00 pm	Post	Contenido de valor	Una forma sencilla de entender el Marketing de Contenidos #estrategiadigital #estrategiainstagram #consultordigital	Pieza gráfica	

	6:00 pm	historia	Contenido de valor		Pieza gráfica	
Lunes	8:00 am	Post	Contenido de valor	Diferentes formas para publicar contenidos #estrategiadigital #estrategiainstagram #consultordigital	Pieza gráfica	
	9:00 am	Post	Contenido de valor	Estos son los principales canales de tráfico que puede recibir un sitio web con la ayuda del Marketing Digital #estrategiadigital #estrategiainstagram #consultordigital	Pieza gráfica	
	4:00 pm	Post	Contenido de valor	¿Conocías estas ventajas del Marketing Digital? #estrategiadigital #estrategiainstagram #consultordigital	Pieza gráfica	

Martes	8:00 am	Historia	Interacción		Pieza gráfica	
--------	---------	----------	-------------	--	---------------	--

	8:30 am	Historia	Interacción		Cuestionario	
	8:45 am	Historia	Interacción		Encuesta	
	6:00 pm	Historia	Interacción		Pregunta	
Miércoles	8:00 am	Post	Contenido de venta	Estos son los servicios que nos servirán para mejorar tu perfil de Instagram. Pregunta al respecto en nuestro DM #estrategiadigital #estrategiainstagram #consultordigital	Pieza gráfica	
	12:00 md	Post	Contenido de valor	Muchas empresas han tenido que reinventar su negocio por las nuevas tecnologías, estos son algunos errores que se cometen en ese proceso #estrategiadigital	Pieza gráfica	

				#estrategiainstagram #consultordigital		
	4:00 pm	Historia	Contenido de valor		Pieza gráfica	
Jueves	8:00 am	Post	Contenido de valor	Un buen plan de Marketing es fundamental para lograr el éxito de tu marca #estrategiadigital #estrategiainstagram #consultordigital	Pieza gráfica	
	12:00 md	Historia	Contenido de valor		Pieza gráfica	
	2:00 pm	Historia	Contenido de valor		Pieza gráfica	

	6:00 pm	Post	Contenido de valor	Una herramienta fácil de usar, para crear diseños de tu negocio sin complicaciones #estrategiadigital #estrategiainstagram #consultordigital	Pieza gráfica	
--	---------	------	--------------------	---	---------------	--

Jueves	8:00 am	Post	Contenido de valor	Un buen plan de Marketing es fundamental para lograr el éxito de tu marca #estrategiadigital #estrategiainstagram #consultordigital	Pieza gráfica	
	12:00 md	Historia	Contenido de valor		Pieza gráfica	
	2:00 pm	Historia	Contenido de valor		Pieza gráfica	
	6:00 pm	Post	Contenido de valor	Una herramienta fácil de usar, para crear diseños de tu negocio sin complicaciones #estrategiadigital #estrategiainstagram #consultordigital	Pieza gráfica	

Viernes	8:00 am	Post	Contenido de valor	Ya saben qué carrera es la adecuada #humor #consultoriadigital #marketingdigital #estrategia	Meme	
	12:00 md	Post	Contenido de valor	Una manera de gestionar mejor tus respuestas es a través de los botchats #estrategiadigital #estrategiainstagram #consultordigital	Pieza gráfica	

24

	2:00 pm	Historia	Interacción		Pieza gráfica	
	6:00 pm	Post	Contenido de venta	Escríbenos al DM para obtener más información de nuestros paquetes de consultoría digital #servicios #estrategiadigital #consultordigital	Pieza gráfica	
Sábado	8:00 am	Post	Contenido de valor	En un mundo digital competitivo es importante saber cómo destacar #estrategiadigital #estrategiainstagram #consultordigital	Pieza gráfica	

	12:00 md	Historia	Contenido de venta		Pieza gráfica	
	2:00 pm	Publicación	Interacción	Estas son las mejores redes sociales para impulsar tu marca, investiga cuál se acopla más a tus necesidades empresariales #estrategiadigital #estrategiainstagram #consultordigital	Pieza gráfica	

REFERENCIAS

- Estrada, S. (Agosto de 2021). *Estrategias de Comunicación y Marketing Digital*. San Salvador, El Salvador.
- Fonseca, a. S. (13 de Agosto de 2014). *Marketing Digital en Redes Sociales*. Obtenido de <https://books.google.es/books?id=ibBEBAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Juan Castaño, S. J. (2016). *Marketing Digital Comercio electrónico*. Editex. Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=5WZeDAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA5&dq=marketing+digital+&ots=wKwHr394JI&sig=T39ipeTVNQVu6UJIM3S3A1zQJ0#v=onepage&q=marketing%20digital&f=false>
- Leiva, M. R. (Diciembre de 2016). *FODA: Matriz o Análisis FODA – Una herramienta esencial para el estudio de la empresa*. Obtenido de <https://www.analisisfoda.com/>

