

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES

DEPARTAMENTO DE PERIODISMO



ESTRATEGIA DE MARCA PERSONAL: FOTOGRAFÍA FLOR CRUZ

PRESENTADO POR:

FLOR MARITZA CRUZ RIVAS

CARNET: CR15045

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

DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN: LIC. SILVIA MARÍA ESTRADA

CIUDAD UNIVERSITARIA, 27 DE SEPTIEMBRE 2021

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

MSC. ROGER ARMANDO ARIAS

RECTOR

PhD. RAÚL ERNESTO AZCÚNAGA LÓPEZ

VICERRECTORA ACADÉMICO

ING. JUAN ROSA QUINTANILLA

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

ING. FRANCISCO ALARCON

SECRETARIA GENERAL

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES

MSC. ÓSCAR WUILMAN HERRERA RAMOS

DECANO

MAESTRA SANDRA BENAVIDES DE SERRANO

VICEDECANA

MSC. JUAN CARLOS CRUZ CUBÍAS

SECRETARIO DE LA FACULTAD

AUTORIDADES DEL DEPARTAMENTO DE PERIODISMO

MSC. CARLOS ERNESTO DERAS CORTEZ

JEFE DE DEPARTAMENTO

MSC. YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

COORDINADOR GENERAL DE LOS PROCESOS DE GRADO

LIC. SILVIA MARÍA ESTRADA

DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

INDICE

RESUMEN	iv
INTRODUCCIÓN	v
ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL	6
HISTORIA Y RAZÓN DE CREAR LA EMPRESA	6
OBJETIVOS DE LA MARCA	7
SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA	8
ESTRATEGIAS DE CONTENIDO EN REDES SOCIALES	8
POSICIONAMIENTO WEB SEO	9
FODA	10
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y REPORTE	11
BUYER PERSONA	13
CANAL DIGITAL	14
LÍNEAS DE CONTENIDO	15
KPI'S a medir	16
CALENDARIO DE PUBLICACIONES	17
REFERENCIAS	24

RESUMEN

El marketing digital es un método eficiente para posicionar marcas y efectuar ventas, por ello este trabajo es un ejemplo de estrategia digital, creada para el curso Especialización de Medios Digitales y Redes Sociales, dado por primera vez en el departamento de Periodismo.

Cada estudiante creó su propia marca de acuerdo a los servicios que ofrece, en este caso se presenta la marca FOTOGRAFÍA Flor Cruz, que ofrece servicios de fotografía, de acuerdo al trabajo ofrecido se ha creado la estrategia de marketing empleando los conocimientos adquiridos durante el curso.

Contiene 4 técnicas para atraer clientes, el flujo, la funcionalidad, el feedback y la fidelización, además técnicas de redacción digital, SEO, KPIS, contenido de valor y ejemplos de publicaciones para la red social Facebook.

Lo anterior con la finalidad de posicionar la marca en el mercado y realizar ventas.

Palabras claves: Marketing digital, marca, contenido de valor, redes sociales, eventos, fotografía, branding.

INTRODUCCIÓN

Este trabajo contiene una estrategia de marketing digital creada con base a una marca personal, enfocada al servicio de fotografías para diferentes eventos, como; bodas, 15 años, bautizos, cumpleaños y todo tipo de festividades.

Acá se presentan los apartados del porque la creación de la marca, cual es la situación de la marca, que tipo de servicios ofrece, precios, la zona donde se da cobertura de eventos, el FODA de la misma, las palabras claves de posicionamiento en los motores de búsqueda en internet (SEO) y las KPIAS a medir.

Además este trabajo contiene un calendario de publicaciones para la red social Facebook, creadas para la marca FOTOGRAFÍA Flor Cruz, donde se ofrece contenido de valor para atraer clientes, a través de post y videos con historia de la fotografía, con información sobre planos y ángulo fotográficos.

También, presenta pequeños análisis de competencias para conocer fortalezas y debilidades de ellas y así crear otro tipo de contenido para atraer clientes.

Además se incluyen ejemplos de buyer personas, que son análisis de los clientes, donde se perfilan para conocer sus gustos, educación, pasatiempos, en que trabajan y porque deciden comprar.

Todo lo anterior ayuda para que una marca se fortalezca en el área digital específicamente en Facebook.

ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

La evolución de las tecnologías ha llevado al marketing a implantar técnicas en el mundo digital para atraer a clientes, el flujo, la funcionalidad, el feedback y la fidelización son las 4 técnicas que deben usar.

- 1 Flujo:** el usuario entra a un sitio web que le ofrece contenido de valor.
- 2 Funcionalidad:** cuando el sitio web presenta un espacio atractivo, fácil de navegar y útil, el objetivo es lograr que el usuario se quede porque le agrada lo que mira.
- 3 Feedback:** capacidad que tiene el sitio web de generar diálogos con el usuario con el fin de conocerle y brindarle lo que necesita.
- 4 Fidelización:** una vez el usuario logra una relación con la marca, conviene generar acciones que permitan engacharle para que vulva a buscar la marca.

HISTORIA Y RAZÓN DE CREAR LA EMPRESA

Fotografía Flor Cruz nace de una tarea asignada en la especialización de Medios Digitales y Redes Sociales, impartida en el departamento de Periodismo de la Universidad de El Salvador.

Fotografía Flor Cruz nace formalmente como marca en ese momento, pero anteriormente ya ofrecía servicios fotográficos a conocidos y vecinos. La tarea ayudó a promover la marca en Facebook, creando una fan page con contenido elaborado para atraer a clientes.

LOGO DE LA MARCA



OBJETIVOS DE LA MARCA

OBJETIVOS GENERALES:

- Posicionar la marca en Facebook.
- Atraer clientes y hacer ventas.
- Promover los conocimientos adquiridos en fotografía y vídeo.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Posicionar la marca en Facebook como estrategia para que conozcan mi trabajo fotográfico y lograr seguidores.
- Realizar contratos online para brindar servicios fotográficos o de vídeo.
- Mostrar mis conocimientos fotográficos en pequeños vídeos explicando técnicas y ángulos fotográficos.

SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA

Acá se especifica cómo está la marca actualmente en el mercado.

Posicionamiento de la marca en RRSS.

La marca Fotografía Flor Cruz se maneja en la red social de Facebook. Esta red es muy demandada en búsqueda de fotógrafos para eventos como: bodas, 15 años, bautizos, graduaciones, cumpleaños y otras celebraciones.

La marca por el momento no cuenta con muchos seguidores porque es reciente en el mercado digital, con la implementación del flujo, la funcionalidad, el feedback y la fidelización se espera aumenten las interacciones y se posicione la marca entre las primeras que google arroje al usuario.

ESTRATEGIAS DE CONTENIDO EN REDES SOCIALES

Contenido de valor: es proporcionar soluciones al cliente.

En la página de Facebook de la marca fotografía Flor Cruz se publicarán post con técnicas de fotografía para toda persona que le guste esta área y quiera aprender ángulos y planos.

Se mostrará este contenido con fotos de eventos anteriores con la idea que se enamoren de las fotografías y quieran comprar algún paquete que ofrece la marca Fotografía Flor Cruz.

Además ofrecerá un manual de poses fotográficas (exclusivo para clientes que compren)

También, mostrará técnicas de ángulos y planos fotográficos a través de pequeños videos.

Contenido de atención al cliente y venta.

Es orientar al cliente en cuanto a paquetes que ofrece la marca Fotografía Flor Cruz, brindar precios y contestar cualquier inquietud referente al servicio de fotografías y videos.

Además de horarios de atención en la fan page y lugares donde se da cobertura.

POSICIONAMIENTO WEB SEO

Se define como el conjunto de acciones orientadas al posicionamiento orgánico de un sitio web. Por ello se definen palabras claves que hagan que el contenido de la marca FOTOGRAFÍA Flor Cruz aparezca en los motores de búsqueda, son las siguientes: fotografía, foto, eventos, boda, 15 años, bautizo, cumpleaños.

Servicios.

Información de empresa, marca y descripción completa de servicios.

Fotografías para cualquier tipo de eventos

Videos para bodas, 15 años, cumpleaños y otros.

Ubicación.

Se brindaran servicios en la zona de Cuscatancingo, Mejicanos y San Salvador.

Tamaño de la empresa.

La marca es nueva y se busca posicionarse en Facebook.

Objetivos comerciales.

Posicionar la marca en Facebook.

Realizar ventas a través de Facebook y ganar seguidores en la fan page.

Precios:

- 25 fotografías 4x6 pulgadas por \$75.00.
- 30 fotografías 4x6 + 1 tamaño Tabloide + vídeo de 15 minutos por \$175.00
- 50 fotografías 4x6 pulgadas + 1 tamaño tabloide por \$125.00
- Videos de 20 minutos por \$75.00

FODA	
Fortalezas	Conocimiento en fotografía. Experiencia en toma de fotografía para eventos. Cuento con una cámara canonT5, un flash externo y trípode.
Oportunidades	Mercado online. Darme a conocer como fotógrafa. Mostrar mi trabajo fotográfico en Facebook.
Debilidades	No tener posicionamiento en Facebook. No cuento con mucho equipo fotográfico.
Amenazas	Competencia fotográfica. Poco presupuesto de inversión. Los celulares inteligentes porque muchas personas optan por tomar sus propias fotos.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y REPORTE

William Gómez - fotografía

página de Facebook

Se destacan elementos como:

Comparte fotos de las bodas que cubre.

Su marca aparece en la mayoría de fotos que publica.

Realiza sesiones fotográficas.

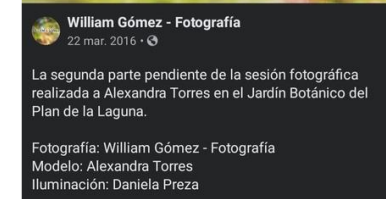
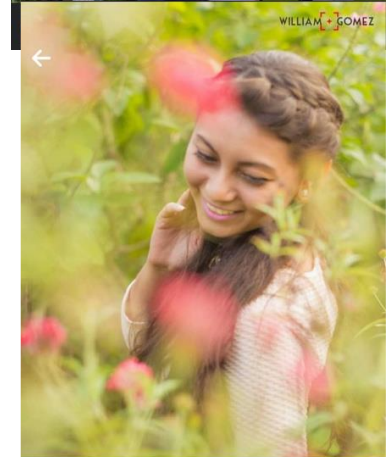
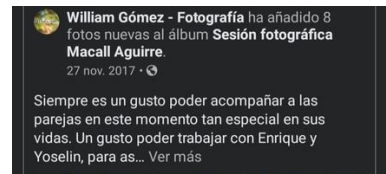
Publica paisajes y cobertura de eventos nacionales.

Valoración de contenido:

William se enfoca en eventos de boda, en fotos posadas, utiliza bastante los desenfoces de fondo, sus publicaciones reciben de 9 a 82 me gusta, la página no está actualizada desde el 5 de junio 2019.

Diseño de la competencia:

Sus publicaciones siguen el mismo patrón de subir varias fotos junto a un copywrite.



ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y REPORTE

alexyr_photo

Página de Instagram

Se destacan aspectos como:

Realiza fotografías para bodas, 15 años y secciones fotográficas.

Recurre a fotos de detalles y desenfocos de fondos.

Su marca aparece en todas sus publicaciones.

Su página de Instagram es nueva tiene 11 publicaciones.

Todas sus fotos no tienen copywrite.

Recibe de 7 a 43 reacciones.

Considero que esta página es apegada más a mi marca ya que ambos somos nuevos en las redes sociales, pero yo tengo la ventaja de conocer sobre el manejo de redes sociales y Alexyr_photo no.



BUYER PERSONA

Para elaborar una plantilla de buyer persona o cliente ideal se basan en diferentes estudios sobre el sector de negocio y en los conocimientos propios que se tiene sobre los clientes, permite conocer mejor al cliente y diseñar estrategias de marketing con mensajes que vayan enfocados en ellos.

BUYER PERSONA 1



GRISELDA CRUZ



MAESTRA DE INGLES

Griselda tiene 28 años, es teacher de CENIUES, trabaja por horas clases con niños entre 8 y 12 años de edad, ella será madrina de un niño de 4 años.



PASATIEMPOS

Escuchar música en inglés, leer y dormir.

¿QUÉ QUIERE?

Contratar servicio fotográfico para el bautizo de su futuro ahijado.

PERSONALIDAD

Es responsable, ama enseñar el idioma inglés, le gusta que los estudiantes aprendan, se esfuerza preparando materiales virtuales de apoyo para las clases y es muy dinámica al impartir los temas.



¿POR QUÉ DECIDE COMPRAR?

Griselda quiere recordar el bautizo a través de fotografías.



BUYER PERSONA 2



WAGNER RIVERA



GUSTOS

Estudiante de Jurisprudencia, tiene 24 años de edad, vive en San Salvador, su hermana se casa en 1 semana.

Ama estar al día de lo que ocurre en el país, le gusta cantar, leer, escuchar música, ver fútbol y ver películas.



¿QUÉ QUIERE?

Contratar servicio fotográfico para la boda de su hermana, este será su obsequio de bodas.

TRABAJO

Es abogado de los juzgados Isidro Menéndez.



¿POR QUÉ DECIDE COMPRAR?

Wagner quiere congelar en fotografías cada momento de la boda de su hermana.



BUYER PERSONA 3

SUIRY CRUZ





INFORMACION GENERAL

Suiry tiene 21 años de edad, ella se dedica a labores del hogar, todo, es mamá de un niño de 2 años, cada cumpleaños de su hijo busca un fotógrafo .



PASATIEMPOS

Escuchar música, ver televisión, maquillarse y tomarse muchas fotos.

¿QUÉ QUIERE?

contratar servicios fotográficos para los 3 años de su hijo.

PERSONALIDAD

Es amigable, responsable y ama mucho a su hijo.



¿POR QUÉ DECIDE COMPRAR?

Saira le gusta recordar cada cumpleaños de su hijo con fotos tomadas por un fotógrafo profesional.



CANAL DIGITAL

Red social Facebook

Es el canal para promover y mostrar la marca Fotografía Flor Cruz porque esta red la

Utilizan muchas personas y así la marca puede ser vista por muchos.

Facebook es por excelencia un medio de ventas online donde se muestran los servicios de la marca y el cliente observa todo lo que se le ofrece y sí le parece decide comprar.

Facebook ofrece herramientas como publicaciones de post, historias, vídeos y fotografías que son útiles para promover el servicio de la marca.

LÍNEAS DE CONTENIDO

Curiosidades de la fotografía	Contenido de valor donde el usuario/seguidor de la página Fotografía Flor Cruz aprenderá sobre el mundo de la fotografía, acá se publicarán datos históricos del seguimiento de la cámara.
Fotografías	Branding, acá se publicarán fotos de eventos realizados por mi persona con el propósito que el usuario/seguidor conozca mi trabajo y quiera comprar. Nota: para el caso de la tarea las piezas se han realizado con fotos de Internet, tengo fotos propias pero no tengo el consentimiento de la clienta para compartir sus fotos.
Tips para tomar fotos	Contenido de valor se enseñarán trucos para tomar fotos por ejemplo la regla de los 3 tercios.
Ángulo y planos fotográficos	Contenido de valor, se mostrará al usuario/ seguidor los diferentes planos que se utilizan en el campo fotográfico. Se busca que aprendan de fotografía e interacción con la página Fotografía Flor Cruz.

Cuadro resumen de la logística (son todas las publicaciones que se realizaran en un mes)

PRODUCTOS A REALIZAR	CANTIDAD
Post de Facebook	19
Story	8
Videos	4

KPI'S a medir





En español, indicadores claves de desempeño son todas las variables, factores y unidades de medida para generar una estrategia de marketing.

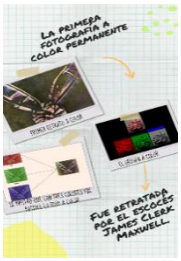




- Alcance de la publicación.
- Visitas a la página.
- Me gustas de la página.
- Interacciones con la publicación.

CALENDARIO DE PUBLICACIONES







FOTOGRAFÍA FLOR CRUZ CALENDARIO QUINCENAL FACEBOOK 1 OCTUBRE AL 15 DE OCTUBRE 2021

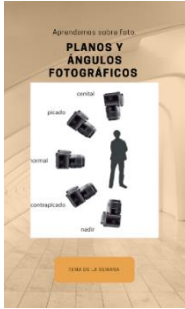



CALENDARIZACIÓN

Fecha	Horario	Tipo de Contenido	Pilar de Contenido	Copy	Pieza Gráfica
Viernes	10:00 AM	Post	Branding	La #fotografía es la mejor manera de congelar todo evento importante en tu vida.	
	3:00 PM	Post	Contenido de valor	#Curiosidad es del mundo fotográfico.	
	5:00 PM	Post	Venta	Tienes un evento próximo por celebrar y necesitas un fotógrafo, fotografía Flor Cruz es tu solución.	
Sábado	10:00 AM	Post	Contenido de valor	Tips para hacer tus propias fotografías como todo un profesional.	




	11:00 AM	Story	Contenido de valor	#Curiosidad es del mundo fotográfico	
Domingo	8:00 AM	Story	Venta	#Promoción, recibe fotografías gratis al contratar cualquier de mis servicios	
	10:00 AM	Story	Contenido de valor	#Curiosidad es del mundo fotográfico	
Lunes	4:00 PM	Post	Branding	Felicidades a Daniela Portillo en sus #15 años gracias por confiar su evento a Fotografía Flor Cruz.	
	5:00 PM	Post	Contenido de valor	Tips para hacer fotos.	

Martes	2:00 PM	Vídeo	Venta	#Promoción para este mes por contratar cualquier servicio.	
	6:00 PM	Post	Branding	Ser parte de sus eventos es un privilegio, gracias esposos Huevo por confiar en fotografía Flor Cruz.	
Miércoles	8:00 AM	Story	Contenido de valor	#Curiosidad es del mundo fotográfico.	
	6:00 PM	Post	Branding	#15 años la fiesta rosa es un sueño hecho realidad para muchas adolescentes que desde niñas piensan en su fiesta.	
Jueves	10:00 AM	Post	Contenido de valor	#Curiosidad es del mundo fotográfico.	

	3:00 PM	Vídeo	Contenido de valor	Tema de semana aprende sobre planos y ángulos fotográficos .	
Viernes	10:00 AM	Post	Contenido de valor	#Curiosidad es del mundo fotográfico	
	3:00 AM	Post	Venta	Mis servicios y precios contáctame en WhatsApp al 6013-3504.	
	3:00 AM	Post	Venta	Mis servicios y precios contáctame en WhatsApp al 6013-3504.	
Sábado	10:00 AM	Post	Branding	#Bautizo 1° sacramento que los niños reciben según la iglesia católica.	
	5:00 PM	Post	Contenido de valor	#Curiosidad es del mundo fotográfico.	

Domingo	10:00 AM	Story	Contenido de valor	Esta semana les compartiré tipos de ángulos y planos que se aplican en fotografía.	
Lunes	10:00 AM	Story	Contenido de valor	Plano general largo se aplica en paisajes y retratos a cuerpo completo como se muestra en la imagen.	
	4:00 PM	Vídeo	Contenido de valor	Ángulo normal es colocar la cámara en frente del objeto a fotografiar y capturar la foto como se muestra a continuación.	
Martes	10:00 AM	Story	Contenido de valor	Plano americano son las fotografías capturadas desde la rodilla hacia arriba, mira la imagen.	

	3:00 PM	Story	Contenido de valor	<p>Ángulo picado es tomar las fotos colocando la cámara arriba y a un lado de la persona a fotografiar, mira la imagen.</p>	
Miércoles	10:00 AM	Post	Contenido de valor	<p>Plano medio aplicado a personas son fotografías capturadas desde la cintura hacia arriba tal como se muestra en la siguiente imagen.</p>	
	4:00 PM	Post	Contenido de valor	<p>Ángulo contrapicado son #fotos capturadas desde abajo, colocándose el fotógrafo en una esquina de la persona u objeto a fotografiar.</p>	
Jueves	10:00 AM	Post	Contenido de valor	<p>Plano medio corto son fotografías capturadas desde el pecho hacia arriba tal como se muestra en la imagen.</p>	

	4:00 PM	Vídeo	Contenido de valor	Ángulo cenital la cámara se coloca arriba del objeto a fotografiar, te invito a ver el vídeo.	
Viernes	10:00 AM	Post	Contenido de valor	Primer plano son fotografías capturadas desde los hombros hacia arriba.	
	4:00 PM	Post	Contenido de valor	Ángulo nadir la cámara se coloca abajo del objeto o persona a fotografiar como se muestra en la imagen.	

REFERENCIAS

- Estrada, S. (20 de julio de 2021). Sitio Web y Navegabilidad . San Salvador .
- Estrada, S. (31 de Julio de 2021). Social Media y la Gestión de las Redes Sociales. San Salvador .
- Máñez, R. (s.f.). *Buyer Persona: Qué es y cómo crearlo paso a paso* . Recuperado el 12 de Septiembre de 2021, de <https://rubenmanez.com/20-herramientas-para-definir-tu-buyer-persona-o-audiencia/>
- Ortegon, C. (1 de Febrero de 2019). *11 Esstrategias de Marketing digital que debes conocer ya mismo*. Recuperado el 10 de Junio de 2021, de <https://blog.inmarketing.co/blog/las-mejores-estrategias-demarketing-digital>
- Pursell, S. (26 de julio de 2021). *Análisis FODA de una empresa: qué es, cómo se hace y ejemplos*. Recuperado el 19 de Agosto de 2021, de <https://blog.hubspot.es/maketing/analisis-foda>
- Quintana, L. M. (5 de Febrero de 2015). *Buyer persona (cliente ideal): ejemplo y plantilla*. Recuperado el 10 de Junio de 2021, de <https://www.inoundemotion.com/blog/buyer-persona-cliente-ideal-ejemplos-y-plantilla>
- Segovia, M. (6 de abril de 2021). *SEO en Marketing digital: qué es, importancia y cómo hacerlo*. Recuperado el 14 de Septirmbre de 2021, de <https://blog.growxco.com/articulos/seo-en-marketing-digital>