

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



TÍTULO:

ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO MARCA PERSONAL NOEMY ARAGON

PRESENTADO POR:

WENDY NOEMY MARTINEZ ARAGON

CARNÉ:

(MA07138)

**INFORME FINAL DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN MEDIOS DIGITALES Y
REDES SOCIALES PREVIO A OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADA EN
PERIODISMO**

DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACION:

LICENCIADA SILVIA MARÍA ESTRADA LÓPEZ

COORDINAR DE PROCESO DE GRADO:

MASTER YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

**CIUDAD UNIVERSITARIA, DR. FABIO CASTILLO FIGUEROA, SAN SALVADOR,
EL SALVADOR, CENTROAMERICA, JULIO DE 2022**

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTOR:

MSC. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

VICERRECTOR ACADÉMICO:

PHD. RAÚL ERNESTO AZCÚNAGA LÓPEZ

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO:

ING. JUAN ROSA QUINTANILLA

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

ING. FRANCISCO ANTONIO ALARCÓN SANDOVAL

FISCAL GENERAL:

LIC. RAFAEL HUMBERTO PEÑA MARIN

DECANO:

MSD. ÓSCAR WUILMAN HERRERA RAMOS

VICEDECANA:

MSD. SANDRA LORENA BENAVIDES DE SERRANO

**SECRETARIO DE LA FACULTAD AUTORIDADES DEL DEPARTAMENTO DE
PERIODISMO**

JEFE DE DEPARTAMENTO

MSC. CARLOS ERNESTO DERAS

COORDINADOR GENERAL DE LOS PROCESOS DE GRADO

MSC. YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

LICDA. SILVIA MARÍA ESTRADA LÓPEZ

AGRADECIMIENTOS ESPECIALES

Primeramente, dar gracias a Dios, por darme las fuerzas para culminar mis estudios a mi Padre Saúl Martínez Opico que siempre ha sido el pilar principal, para animarme a seguir, también a mi madre Reyna Aragón, porque, sin su apoyo creo que solo hubiera sido un sueño finalizar mi carrera, a mi esposo Jaime Arturo Mejía Méndez, por apoyarme cuando flaqueaba en continuar este trayecto a mi hija por ser el motor que me impulso, a decir, lo voy a lograr gracias Ximena Sofía Mejía Martínez te amo mi princesa, también a mis hermanos Saúl Martínez, Alexandra Martínez y mi sobrino Said Martínez, gracias, por ser parte de esta etapa de mi vida.

Hoy solo me queda decir, lo logre tus esfuerzos valieron la pena papitos, gracias los amo.

INDICE

CONTENIDO	Nº. DE PÁGINA
RESUMEN -----	IV
INTRODUCCION -----	V
SITUACIÓN ACTUAL DE LA MARCA -----	7
DESCRIPCIONDE PRODUCTOS (MARCA) -----	8
OBJETIVOS DE LA MARCA -----	9
FODA -----	10
ANALISIS FODA -----	12
ANALISIS COMPETENCIA -----	13
¿QUIÉNES SON LA COMPETENCIA? -----	14
TIPO DE PUBLICACIONES DE LA COMPETENCIA -----	17
CANAL DIGITAL “INSTAGRAM” -----	22
LINEAS DE CONTENIDO -----	23
POSICIONAMIENTO EN REDES -----	24
ESTRATEGIA DE CONTENIDO EN REDES -----	25
POSICIONAMIENTO (SEO) -----	26
UBICACIÓN -----	28
KIP’S Y KEYWORDS -----	29
PIEZAS GRAFICAS -----	30
REFERENCIAS -----	31

RESUMEN

El presente informe, da a conocer los conocimientos adquiridos mediante el “Curso de Especialización de Medios Digitales y Redes Sociales”. El Marketing Digital hoy en día se ha vuelto una herramienta eficaz y un facilitador de procesos para el comercio. Se pretende comunicar la forma correcta de realizar una Estrategia de Marketing Digital, así como los elementos que debe llevar para su buen funcionamiento a corto, mediano y largo plazo. El Marketing Digital hoy en día se ha vuelto una herramienta eficaz y un facilitador de procesos para el comercio, se considera que si un producto o servicio no se encuentra en Internet simplemente no existe. Las Redes Sociales como Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram son una nueva forma de llegar al cliente, muchas veces las personas piensan que estos son los principales medios para poder comercializar un producto o servicio. Las Estrategias de Marketing Digital van orientadas al uso correcto de las redes sociales, guiados por objetivos claros y alcanzables El informe muestra un claro ejemplo de análisis de una marca personal Noemy Aragón Marketing Digital Asesora de Marketing Digital, Comunicaciones y estrategia para la implementación de esta en la plataforma digital de Instagram..

Palabras claves: Estrategia Digital, Marketing Digital, marca personal, posicionamiento SEO, Red social, fidelización de las audiencias, Buyer persona

INTRODUCCIÓN

El Marketing Digital es una herramienta que consiste en aplicar estrategias de comercialización diseñadas y llevadas a cabo en Medios Digitales poniendo a disposición una serie de recursos de gran diversidad donde se pueden realizar desde pequeñas acciones de segmentación de audiencias, hasta complejas estrategias de marketing en las que se pueden combinar un sin número de técnicas y recursos como los son la web, los blogs, los buscadores, email marketing, las redes sociales, etc.

Las redes sociales son plataformas que no han dejado de crecer en los últimos años, estas plataformas cuentan con comunidades de millones de personas que se comunican e interactúan entre ellos. Desde la aparición del Marketing Digital las redes sociales han sabido adaptarse a los cambios, las demandas de los usuarios y de los hábitos de consumo, son completamente eficaces para la difusión de contenidos y también promocionarlos a multitudinarias audiencias segmentadas con un objetivo claro e incluso la compra online, y la atención al cliente.

Los perfiles de redes sociales para las empresas constituyen una herramienta potentísima para potenciar la imagen de cualquier marca y su alcance. Actualmente si no se encuentran presente en ellas, no te sentirás recompensado si se realiza bien un trabajo.

Tomando en cuenta todo lo mencionado que una red social es una comunidad online donde millones de usuarios interactúan entre ellos, el diseño y la implementación de estrategias de marketing, aportaría la posibilidad de su búsqueda en retomar fuerza en el mercado.

La implementación de un plan de Marketing Digital en redes sociales puede ayudar a la empresa no solo en expandirse, sino que también a conocer más a sus consumidores, recuperar mercado, analizar problemas o carencias y si la empresa pueda ofrecer un producto diferenciado y de calidad para así mantener y atraer nuevos clientes al negocio.

Resaltar la importancia del marketing digital en la elaboración de estrategias de difusión en redes sociales que son sitios libre de cobro y de fácil acceso utilizando estrategias de Marketing Digital. Así poder llevar a cabo el posicionamiento de una determinada empresa o marca personal, analizando los campos a los cuales se pretende llegar con la segmentación de público que se realiza con el Buyer persona.

SITUACIÓN ACTUAL DE LA MARCA

Es una Agencia que nace en 2022 con la idea de crear Estrategias Digitales para empresas o personas que necesiten Asesoría de Marketing.

Nos encanta la innovación es por ello, que ofrecemos Asesorías de Marketing privadas y asesoramos a personal empresarial.

Además contamos con servicios de asesoría de comunicación y marketing. Nos ajustamos a las necesidades de nuestros clientes.

Igualmente, brinda servicios de Branding y Marketing Digital a empresas, instituciones o clientes que busquen posicionarse en la web y lograr un mayor alcance a través del manejo adecuado de sus redes sociales, personas que necesiten de alguien capacitado y con experiencia para cubrir todo tipo de eventos sociales importantes que beneficien a su proyecto con resultados positivos, de calidad y profesional.

Actualmente, la marca no posee redes sociales, trabaja únicamente por negocios personales y recomendaciones. No se encuentra posicionado en la web, ni posee una estrategia de contenido preestablecida para atraer a sus posibles clientes.

En el proceso de construcción de relaciones con nuestros clientes, creemos que un pilar fundamental es el nivel de involucramiento con la marca. Creemos que al estar más compenetrados e involucrados, podemos ofrecer soluciones más realistas y exitosas.

Con la creación de una cuenta de Instagram se planea ofrecer los servicios y de esta manera, ampliar el mercado para obtener mayores contratos a largo plazo.

DESCRIPCION DE PRODUCTOS (MARCA)

ASESORIA DE COMUNICACIÓN

Escuchar las necesidades de tus clientes y adáptate a ellas. Para poder obtener los resultados más favorables y que solventen los vacíos de (conocimiento de la Empresa o Marca Personal, Asi como su posicionamiento en la RED)

ASESORIA DE MARKETING

La concienciación es el primer paso, para poder identificar ¿cuál es la base que el cliente necesita trabajar? para mejorar su empresa o marca personal

ASESORIA DE CONTENIDO DE VALOR

Consiste en que los clientes son asesorados para, hacer la mejor elección en sus publicación es en la RED y mejorar en los contenidos que sean más creativo y más agradable para sus redes y sus consumidores.

ASESORIA DE REDACCIÓN DIGITAL

Consiste en garantizar que los clientes rompan esa redacción informativa dura y hacerla más amena para sus empresas y marca personal y que se sientan identificados y escuchados, por su público meta

ASESORÍA DE ESTRATEGIA DIGITAL

Se proporcionan herramientas como la elaboración de Buyer personal, estrategia digital, y la segmentación de las publicaciones para las diferentes redes sociales que son necesarias para crear un panorama exitoso de una Empresa o Marca Personal, a través del conocimiento Digital, para el caso una estrategia bien elaborada.

OBJETIVOS DE LA MARCA

OBJETIVOS GENERALES

- Colocar la Marca de Noemy Aragón Marketing Digital, como una de las principales Agencias de Marketing y Asesorías a través de sus productos
- Identificar intereses y necesidades de los consumidores con el fin de persuadirlos hacia su compra y mejorar la Marca de cada Cliente

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Aumentar el número de seguidores en las redes sociales en un 50 %, pasando de 1.000 a 1.500 seguidores en Instagram en un plazo de 2 meses
- Captar nuevos clientes y fidelizar los actuales Diseñar campañas publicitarias con el fin de promover la marca
- Utilizar la red social, Instagram como principal plataforma, para dar a conocer los productos y promocionarlos.
- Concientizar a las personas sobre la importancia de las tecnologías en la actualidad, ya sea para crecimiento personal como empresarial.

FODA

FORTALEZAS

- ✓ Atención personalizada.
- ✓ Asesorías que se ajustan a la preferencia del cliente.
- ✓ Buena atención al cliente
- ✓ Productos personalizados
- ✓ Diversidad de asesorías
- ✓ Buena Imagen
- ✓ Clientes variados
- ✓ Precios ajustados al presupuesto de cada cliente

OPORTUNIDADES

- ✓ Apertura de empresa digital
- ✓ Posibilidad de crecer a corto plazo en el mercado digital
- ✓ Posibilidad de crear más asesorías
- ✓ Mejor participación en diversas redes sociales
- ✓ Crear mecanismos de crecimiento
- ✓ Productos personalizados
- ✓ Diversidad de asesorías

DEBILIDADES

- ✓ Falta de Recursos
- ✓ Nueva Marca Digital
- ✓ Ausencia en redes sociales
- ✓ Falta de material tecnológico
- ✓ Pocos seguidores
- ✓ Crecimiento lento

AMENAZAS

- ✓ Poca credibilidad de la empresa
- ✓ Nueva marca
- ✓ Venta de Asesorías similares, por otras Empresas
- ✓ Empresas más grandes en el mercado Digital
- ✓ Pago de publicidad en redes sociales de otras empresas
- ✓ Recursos limitados

ANALISIS DE FODA

VISIÓN

- ✓ Potenciamos Negocios, rentabilizando la tecnología
- ✓ Escuchamos activamente las necesidades de la empresa y ofertamos acorde
- ✓ Dedicamos todo el tiempo necesario a la atención a nuestros clientes, en reuniones, visitas, etc.
- ✓ Tenemos flexibilidad horaria, no cerramos ni fines de semana ni vacaciones, siempre estamos para atenderle.
- ✓ Nunca copiamos, ni plagiamos y siempre mencionamos las fuentes usadas.
- ✓ Redactamos con calidad y adecuadamente, es por ello que el lenguaje de una empresa seria, debe ser acorde con la imagen que quiere dar

CONCLUSIÓN FODA

En sabemos que no es fácil llegar a un puesto directivo de éxito o gestionar una empresa con eficacia.

Por ello, y porque sabemos lo que te exiges, en nuestra agencia sabemos que para conseguir estos ambiciosos objetivos es necesario un equipo de primer nivel que esté a la altura de lo que exiges a una empresa de marketing digital.

Desde Noemy Aragón Marketing Digital garantizamos que dispondrás de un Consultor de Marketing Online.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

El análisis de la competencia es un estudio de la situación de una empresa (existente o en proceso de creación) en su entorno de mercado para determinar la intensidad de la competencia. Es un componente importante de la investigación de mercado y del análisis estratégico de una organización. Permite establecer un mapa de los actores presentes en el mercado objetivo e identificar sus fortalezas y debilidades para adoptar un posicionamiento y una estrategia diferenciadores.

El Análisis Competitivo también permite verificar la viabilidad de un proyecto, ya que este estudio puede revelar una saturación del mercado por la competencia con demasiadas ofertas en relación con la demanda o la presencia de un monopolio. En ambos casos resultaría difícil establecerse en el mercado, incluso con herramientas relevantes y una estrategia de marketing bien pensada.

Por lo tanto, es esencial realizar un Análisis de Competidores antes de lanzar un nuevo producto o servicio. Para llevar a cabo este estudio en las mejores condiciones, es necesario establecer un plan de análisis y dividir el proceso en 4 pasos clave:

- Establecer el marco para el estudio: aclarar los objetivos y saber qué información se debe recopilar.
- Identificar a los competidores y recopilar datos relacionados con el estudio
- Analizar la información recogida
- Interpretar los resultados y establecer una estrategia coherente

¿QUIÉNES SON LA COMPETENCIA?

Debido a que el mercado es tan grande quizá no sea posible que identifiques a todas las Marcas o Empresas que están en competencia. Pero sí puedes realizar una lista de los competidores principales. Utiliza ciertos criterios como los canales de interacción.

La estrategia SEO que tenga tu competencia puede ser determinante para evaluar y comparar los lugares que ocupa dentro de una clasificación en motores de búsqueda. Esto, sin duda alguna, también es importante al momento de definir el número de clientes que cada empresa atrae y retiene.

Identificar las palabras clave será de suma importancia. Si observas que hay un grupo de palabras clave en las que destacan tus competidores y consideras que estos temas no son la especialidad de tu empresa, siempre puedes crear contenidos para el mismo segmento de mercado, pero que manejen sobre otros temas. Usar las palabras clave adecuadas mejorará la visibilidad de tu sitio.

Algunos puntos importantes de la competencia

- ✓ Identifica a los competidores principales
- ✓ Compara el contenido de la competencia
- ✓ Estudia su Estrategia SEO
- ✓ Compara tus ventajas competitivas y genera una Estrategia

Competencia Directa

- ✓ Happy Punk Panda
- ✓ Marketing El Salvador Represen
- ✓ La Estrategia
- ✓ Grupo Plan B

HAPPY PUNK PANDA

Enfoque 1	Enfoque 2	Enfoque 3
Productos de Estrategia digital	Creatividad Digital y Publicidad	Productos Digitales
https://instagram.com/happypunkpanda		

MARKETING EL SALVADOR REPRESN

Enfoque 1	Enfoque 2	Enfoque 3
Productos que carecen de Estrategia Digital	Poca creatividad Digital	No hay Un enfoque definido
https://instagram.com/marketingelsalvad?		

LA ESTRATEGIA

Enfoque 1	Enfoque 2	Enfoque 3
Promueven Servicios de Marketing Digital	No publican frecuentemente en su Red Digital	Es una Empresa que está bien posicionada, pero poca actividad en su cuenta
https://www.instagram.com/agencialaestrategia/		

GRUPO PLAN B

Enfoque 1	Enfoque 2	Enfoque 3
Promueven productos de Marketing Digital	Trabajan su línea de Marketing Digital	promocionan su marca y eso los ha llevado a ser acreedores de reconocimientos de marketing digital
https://instagram.com/happypunkpanda		

TIPO DE PUBLICACIONES DE LA COMPETENCIA

HAPPY PUNK PANDA

Sus publicaciones son variadas, ya que no se limitan a una foto, crean historias, reels, estos son bastante creativos, llaman la atención de las personas aunque no publican todos los días son aceptados en cuanto hacen sus publicaciones son 96 pero suficientes para tener 753 likes fieles a la marca.

MARKETING EL SALVADOR REPRESN

Sus publicaciones no son variadas, además son bastante inestables al momento de su publicación ya que no se publican todos los días se descuidan de la red ya que pasan días, meses, para ver nuevo contenido no cumplen con las normas del marketing, pero aun así tienen 133 seguidores fieles y solo 22 publicaciones.

LA ESTRATEGIA

Sus publicaciones son muy pocas 3 para ser una empresa con un posicionamiento bueno y reconocido, por el nivel de creatividad que manejan en esta cuenta solo tiene 15 seguidores fieles, pero su carpeta de clientes esta fuerte, ya que manejan a multinacionales entre sus clientes fieles.

GRUPO PLAN B

sus publicaciones son variadas, ya que no se limitan a una foto, crean historias, reels, estos son bastante creativos, su trabajo es variado ya que crean contenido bastante llamativo eso es lo que los ha llegado a posicionar con 769 seguidores fieles a la marca, han realizado 104 publicaciones.

BUYER PERSONA

PÚBLICO META: Personas, empresas, e instituciones que necesitan producciones audiovisuales para sus eventos, emprendimientos, marcas y redes sociales.

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

¿QUÉ ES UN BUYER PERSONA? Es una representación semi-ficticia de clientes ideales, interesados en conocer y adquirir nuestra marca.

Los Buyer Persona permiten definir el público meta al que queremos llegar y así, brindarle el valor que se merece.

Con la creación de los buyer personas conocemos los intereses del cliente ideal, motivaciones, preocupaciones, retos, objetivos, circunstancias laborales, personales y sus necesidades.

A partir de los Buyer Personas podemos obtener posibles soluciones a problemas anticipadamente.

La clave principal consiste en desarrollar un estudio detallado y minucioso de las personas que podrían estar interesados en la marca y buscar la forma de cómo influenciarlos y llevarlos a la compra de los productos y servicios.

BUYER PERSONA

	<h3>BUYER PERSONA</h3> <p>Noemy Aragón MARKETING DIGITAL</p>
<p>Nombre:</p> <h1>AMALIA ÁLVAREZ</h1>	<h4>CANAL FAVORITO DE COMUNICACIÓN</h4> <p>televisión radio redes sociales</p>
<p>Edad:</p> <h1>38</h1>	<h4>HERRAMIENTAS QUE NECESITA PARA TRABAJAR</h4> <p>materia prima bocetos de costura o patrones maquina de coser</p>
<h4>NIVEL DE EDUCACIÓN</h4> <p>Educación básica</p>	<h4>RESPONSABILIDADES LABORALES</h4> <p>DISEÑADORA DE ROPA Cumplir con pedidos de clientes Administrar el emprendimiento</p> <p>SU TRABAJO SE MIDE EN FUNCION DE Cumplir con las exigencias de sus clientes</p>
<h4>INDUSTRIA</h4> <p>textil</p>	<h4>DIFICULTADES</h4> <p>trabaja todos los días pocos ingresos materia prima muy cara</p>
<h4>PUESTO</h4> <p>Emprenderora</p>	<h4>METAS U OBJETIVOS</h4> <p>Que su emprendimiento crezca Generar ganancias Tener más tiempo para la familia</p>
<h4>UBICACIÓN</h4> <p>San Salvador</p>	

BUYER PERSONA

Noemy
Aragón
MARKETING DIGITAL



NOMBRE:

SARA ESMERALDA MENJIVAR

EDAD:

23

NIVEN DE EDUCACION:

SUPERIOR

PUESTO:

Emprendedora

INDUSTRIA:

Floristería

UBICACION:

San Salvador

CANAL FAVORITO DE COMUNICACIÓN

Teléfono
Redes sociales

HERRAMIENTAS QUE NECESITA PARA TRABAJAR

teléfono
papelería
materia prima

RESPONSABILIDADES LABORALES

Atención al cliente
resolver problemas de los clientes
tener productos según la necesidad de los clientes

SU TRABAJO SE MIDE EN FUNCIÓN DE

La calidad de atención al cliente y el manejo de las redes sociales

DIFICULTADES PRINCIPALES

No se dedica por completo al negocio
No publica todos los días en las redes sociales

METAS U OBJETIVOS

obtener ganancias
ser profesional
lograr posicionarse entre las mejores floristerías

BUYER PERSONA



NOMBRE:
ERNESTO MARTINEZ

Edad: 32

NIVEL EDUCATIVO:
Superior

PUESTO:
Arquitecto

industria:
• INGENIERIA Y ARQUITECTURA

UBICACION:
 San Salvador

CANAL FAVORITO DE COMUNICACIÓN

Redes sociales
Radio y televisión
teléfono

HERRAMIENTAS QUE NECESITA PARA TRABAJAR

- Computadora , internet
- programas especializados y papelería

RESPONSABILIDADES LABORALES

- Diseñador de proyectos
- Sub jefe de área de arquitectura y diseño

RESPONSABILIDADES LABORALES

- Diseñador de proyectos
- Sub jefe de área de arquitectura y diseño

PRINCIPALES DIFICULTADES

- horarios inaccesibles
- sobrecargo de trabajo
- no son bien remunerados los sueldos

METAS U OBJETIVOS

- tener su propia empresa de diseño de proyectos arquitectónicos
- conservando su trabajo y generar una entrada extra para emprender

CANAL DIGITAL INSTAGRAM

Instagram: es una aplicación y red social de origen estadounidense, propiedad de Meta. Creada por Kevin Systrom y Mike Krieger, fue lanzada el 6 de octubre de 2010. Ganó rápidamente popularidad, llegando a tener más de 100 millones de usuarios activos en abril de 2012 y más de 300 millones en diciembre de 2014.

JUSTIFICACIÓN

Es una red social más moderna, en donde se pueden utilizar otros mecanismos, para hacer publicidad de los servicios que tiene la empresa, para hacerlos más atractivos al público.

OBJETIVOS COMUNICACIONALES

Llegar a un público más joven y más activo con muchas posibilidades de consumir los servicios que se dan a conocer mediante esta red. Además, se logra aumento de vistosidad y formas de publicitar en cada uno de los servicios que se ofrecen.

LINEAS DE CONTENIDO

MARKETING DE CONTENIDO

- Concientización sobre la importancia del Marketing Digital.
- Tips de marketing
- Promoción de asesorías
- Frases atractivas para el consumo de los servicios que se ofrecen.

INTERACCIÓN E HISTORIAS

- Concientización sobre la importancia del Marketing Digital.
- Tips de marketing
- Promoción de asesorías
- Frases atractivas para el consumo.

LINEAS DE CONTENIDO

VENTAS

- Información sobre los servicios que se ofrecen.
- Promociones de los servicios de marketing.
- Nuevas asesorías

POSICIONAMIENTO EN RRSS

¿LA RED con la que se planea posicionamiento es?

Instagram La idea de crear un Instagram para Noemy Aragón Marketing Digital, es captar un público más joven que es con el que se tiene o pretende interactuar, ya que son los que le dedican más tiempo a esta red social y poder obtener resultados a corto y largo plazo. Así como empresas que necesitan de nuestros servicios en cuanto al tratamiento de sus redes.

Como Agencia SEO para Posicionamiento en Marketing de Redes Sociales trabajamos en El Salvador, ofreciendo a las Empresas y Marca Personal la opción de posicionarse en los primeros puestos de Instagram.

Nuestra agencia de posicionamiento en Marketing de Redes Sociales se centra en el cliente. Satisfacemos la necesidad de nuestros clientes para que la inversión refleje el valor que puede obtener de su puesto en Instagram con nuestro posicionamiento SEO para Empresas y Marca Personal.

<https://www.instagram.com/noemyaragon1/>

ESTRATEGIA DE CONTENIDOS EN RRSS

Por qué confiar en Nosotros

Como Agencia SEO para Posicionamiento en Marketing de Redes Sociales trabajamos en El Salvador ofreciendo a las Empresas y clientes de Marca Personal la opción de posicionarse en los primeros puestos de Instagram.

La seguridad de una comunicación bien hecha

El marketing en Redes Sociales es una de las partes del Marketing Digital que mayores rendimientos puede dar a tu empresa.

La presencia en las redes sociales no es una cuestión de simple presencia, sino que puede y debe en la mayoría de los casos responder a una estrategia perfectamente planificada.

Desde Noemy Aragón Marketing Digital queremos que tu experiencia en redes sociales sea sencilla y provechosa (que contribuya a los resultados de tu empresa). Por ello, nos ponemos a tu disposición.

- ✓ Marketing Online Convertimos el tráfico web en clientes potenciales.
- ✓ Content Marketing Creamos contenido original que posiciona.
- ✓ Hacer contenido para promover la Marca.
- ✓ Texto informativo y acorde a los objetivos planteados a lograr.
- ✓ Imágenes sobre cómo trabajar una marca en el ámbito Digital.
- ✓ Contenido para incentivar sobre la importancia del mundo Digital Publicaciones cada cierto tiempo, para promocionar las Asesorías y Capacitaciones.
- ✓ Hacer uso de las herramientas de Instagram para promover la Marca.

POSECIONAMIENTO (SEO)

Nos preocupamos por tu estrategia en redes sociales

Desde Facebook a Twitter, la presencia en redes sociales es hoy no solo algo divertido para entretenerse, sino una obligación para muchas empresas de primer nivel.

Muchas empresas han sufrido graves tropiezos por no disponer ni de la estrategia adecuada en redes sociales, ni de las personas adecuadas como gestores (community manager), provocando graves pérdidas a esas compañías.

La representación de tu empresa no puede dejarse en manos de aficionados, y por ello desde Noemy Aragón Marketing Digital te ofrecemos servicios profesionales de Community Manager para que tu empresa logre mayores niveles de popularidad en las redes sociales.

Así mismo, lograr su posicionamiento en la web debido a la importancia que toma a los usuarios, ya que se posee la información necesaria para saber cuáles son las necesidades que están buscando, para mejorar posicionamiento y así los consumidores tomar en cuenta a los motores de búsqueda y a partir de eso se crean contenidos con textos que tengan combinaciones de palabras claves denominadas KEY WORDS, esto con el objetivo de que los buscadores asocien los resultados de búsqueda con los productos que ofrece la marca.

Es por ello la importancia de hacer la jerarquización de palabras más utilizadas en las descripciones de cada publicación, para ejemplificar lo mencionado anteriormente, se muestran algunas de ellas:

- ✓ Contenido de valor
- ✓ Asesoría de Marketing Digital
- ✓ Asesoría de Comunicación
- ✓ Estrategia Digital
- ✓ Asesoría para la creación de Buyer Persona
- ✓ Capacitaciones de Marketing Digital

Utilizando estas palabras en la red social de la marca, se pretende obtener un gran resultado en el posicionamiento en la web, mejorando las visualizaciones y obteniendo resultados favorables, para la marca.

SERVICIOS

Nuestros servicios de gestión de redes de Community manager incluyen:

1. Desarrollo de una planificación trimestral de objetivos
2. Planificación de mensajes y temporización de los mismos
3. Optimización de recursos en redes sociales
4. Gestión de las principales redes sociales: Instagram entre otros
5. Análisis de resultados y propuestas mensuales

Con nuestra planificación, ejecución por community manager profesionales y análisis continuo podrás lograr que tu empresa alcance los objetivos que se plantea para redes sociales, ayudando a su posicionamiento web y logrando que su presencia en Internet genere beneficios.

Asi como promover Capacitaciones y Asesorías sobre el tema de Marketing Digital, comunicación y redacción Digital.

UBICACIÓN

Noemy Aragón Marketing Digital, es únicamente en línea, ofrecemos todo lo necesario, para todos nuestros clientes, debido a la pandemia se innovo la manera de asesorar y capacitarte.

OBJETIVO COMERCIAL

El punto comercial para Noemy Aragón Marketing Digital, Suministramos Soluciones Avanzadas de Marketing Digital para empresas de los principales sectores empresariales en cualquier localización.

Noemy Aragón Marketing Digital es la Empresa que usted busca si tiene como objetivo lograr con eficacia algunos de estos objetivos:

- Generar más contactos y aumentar la cartera de clientes a través de Internet
- Crear estrategias integrales personalizadas para tu empresa
- Disponer de un apoyo profesional o externalización en materias como Consultoría, Analítica, actuando y aportando nuevas ideas y recursos según objetivos y resultados
- Aprovechar nuevas oportunidades de ingresos en diferentes sectores, mercados o públicos objetivos
- Llevar tus ganancias potenciales a niveles más altos.

En definitiva, conseguimos generar los máximos beneficios a tu presencia en Internet.

KIP'S Y KEYWORDS

KIP'S INSTAGRAM

- Descripción: Captar mayor público en esta red social, ya que los usuarios son más activos.
- KPI: Me gusta, compartidos, comentarios, DM, interacciones
- Proyecciones: Ampliar más los seguidores y mostrar los productos para que los consuman.

KEYWORDS:

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

Piezas gráficas

Asesorías personalizadas de marketing

Algunos Temas:

- Conceptos básicos
- Definir objetivos de marketing
- Identificar audiencia
- Creación de estrategias



DESCUENTO
CURSO de marketing digital

30%

*solo este fin de semana 19 y 20 de marzo



5 TIPS DE CONTENIDOS DE VALOR



“Sigues en ese dilema si aprender marketing o no”

Noemy Aragón marketing digital te ayuda!



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Peçanha, V. (2021, 10 enero). ¿Qué es el Marketing Digital o Marketing Online? Descubre cómo impulsar tu marca con esta estrategia. Rockcontent. Recuperado 17 de febrero de 2022, de <https://rockcontent.com/es/blog/marketing-digital/>

Experts Academy by Wanatop, (14 de julio de 2020) SEO VS SEM: ¿Qué son y qué les diferencia? Recuperado 23 de febrero de 2022, de <https://expertsacademy.es/blog/seo-sem-diferencias/>

Qué es el Marketing Digital. (s. f.). MD Marketing Digital. Recuperado 25 de marzo de 2022, de <https://www.mdmarketingdigital.com/que-es-el-marketing-digital>