

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



**TÍTULO:**

**ESTRATEGIA DIGITAL DE MARCA: PubliCres**

**INFORME FINAL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN DE MEDIOS DIGITALES Y  
REDES SOCIALES, PARA OBTENER EL TÍTULO DE:**

**LICENCIADO EN PERIODISMO**

**PRESENTADO POR:**

**RODOLFO MIGUEL Crespín Hernández (CH14017)**

**DOCENTE ASESOR:**

**SILVIA MARÍA ESTRADA**

**CIUDAD UNIVERSITARIA, MIERCOLES 1 DE JUNIO 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 ANTONIO ALARCÓN

**SECRETARIO GENERAL**

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

MSD. ÓSCAR WUILMAN HERRERA RAMOS

**DECANO**

MSD. SANDRA LORENA BENAVIDES DE SERRANO

**VICEDECANA**

MSD. JUAN CARLOS CRUZ CUBÍAS

**SECRETARIO DE LA FACULTAD**

**AURORIDADES DEL DEPARTAMENTO DE PERIODISMO**

MSD. CARLOS ERNESTO DERAS

**JEFE DE DEPARTAMENTO**

MSC. YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

**COORDINADOR GENERAL DE LOS PROCESOS DE GRADO**

LIC. SILVIA MARÍA ESTRADA

**DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN**

## ÍNDICE

RESUMEN.....	II
INTRODUCCIÓN.....	III
SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA.....	4
INFORMACIÓN DE LA EMPRESA.....	5
FODA.....	7
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	9
BUYERS PEROSONA.....	11
OBJETIVOS.....	14
REDES SOCIALES.....	15
LINEAS DE CONTENIDO.....	16
PUBLICACIONES EN UN MES DE TRABAJO.....	18
KPI'S A MEDIR.....	20
CALENDARIZACIÓN.....	21
PIEZAS GRÁFICAS DE MUESTRA.....	32
REFERENCIAS.....	35

## RESUMEN

El informe actual informe, es una aplicación de los conocimientos adquiridos en el “Curso de Especialización de Medios Digitales y Redes Sociales”. Dentro de las clases impartidas, se mostró como realizar estrategias de comunicación, además de cómo manejar herramientas de internet.

Para poder poner en práctica el aprendizaje adquirido, el alumno creó un informe donde especifica como desempeñaría una marca de posicionamiento en medios digitales, destinada a microempresa.

Dentro del presente trabajo, su creador especifica las acciones que realizaría para poder hacer crecer los perfiles en línea de pequeños negocios, los cuales se verían beneficiados en sus ventas. Para cada cliente, se debe de hacer un estudio previ6 basado en sus características como: Lugar de ubicación, tipo de servicio ofrecido, ingresos económicos, etc.

Además de enseñar a personas con poca experiencia en internet, como poder adentrarse a ese mundo.

Todo lo desarrollado en las siguientes páginas no ha sido una investigación, sino una práctica donde se ponen se expone como se lleva acabo, un trabajo de posicionamiento utilizando las herramientas que navegadores como Google ofrece. En El Salvador la competencia de publicidad en redes todavía está en desarrollo, sin embargo se espera con la década de los 20 del siglo XIX, esta despegue considerablemente.

Palabras clave: Posicionamiento, Redes sociales, Contenido, microempresa y aprendizaje.

## INTRODUCCIÓN

El mundo en la actualidad se adentra cada vez más en la era digital; el consumo y contratación de servicios se pueden realizar a través de dispositivos electrónicos, sin la necesidad de salir de casa. Estas nuevas modalidades de negocio han alterado la forma en que se mueve la información.

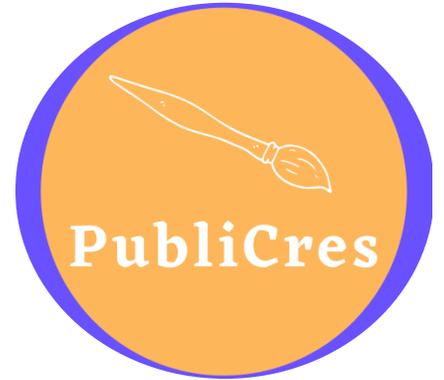
La televisión, la radio, el cine y los periódicos ya no son los únicos lugares donde las personas expresan sus mensajes. El internet abrió las puertas a nuevos individuos que en los siglos pasados, jamás hubieran podido hacer llegar sus intenciones a tantas personas.

Pero como todo medio, la red tiene sus particularidades y reglas. Aquellos que quieran tener audiencia dentro de este nuevo medio, deben de conocer sobre algoritmos, palabras claves, hashtags, tendencias, etc.

En el presente trabajo, se presenta a un emprendimiento dedicado a poder introducir a las personas a este nuevo mundo. El contenido muestra como poder ayudar a miembros de la microempresa, a cómo hacer crecer sus fuentes de ingresos.

PubliCres, tiene por objetivo sacar todo el potencial que pueda tener un emprendedor, en los sitios web donde decida dar a conocer lo que hace.

## SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA



La idea de la empresa, surge debido a que muchos emprendedores no conocen muy bien el potencial de las Redes Sociales para sus ventas.

Facebook, Instagram y Twitter, son capaces de convertir un pequeño negocio en una gran empresa.

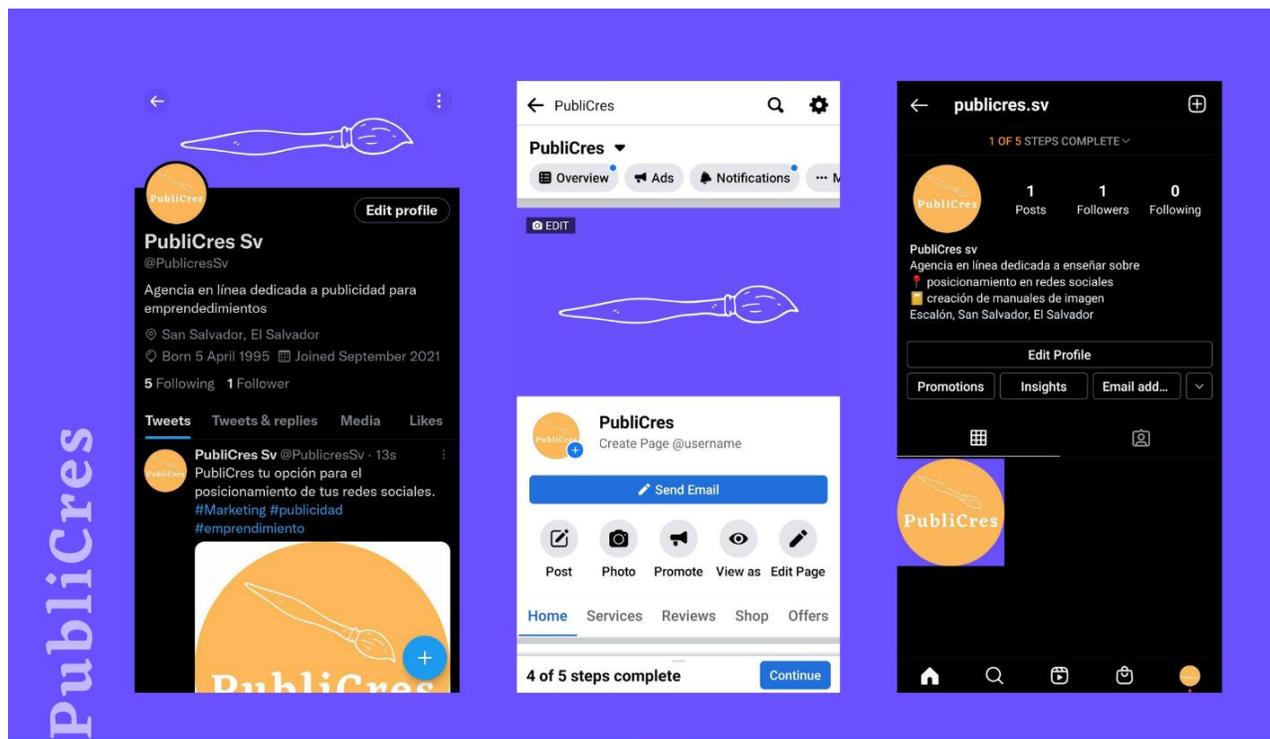
### Redes Sociales

URL

<https://www.facebook.com/100729945699067/>

[https://instagram.com/publicres.sv?utm\\_medium=copy\\_link](https://instagram.com/publicres.sv?utm_medium=copy_link)

<https://twitter.com/PublicresSv?s=09>



## **INFORMACIÓN DE LA EMPRESA**

### **Servicios principales**

PubliCres, se encarga de dar capacitaciones sobre posicionamiento en Redes Sociales y de crear manuales de imagen para pequeños emprendedores.

### **Capacitaciones**

Los microempresarios que soliciten este servicio, recibirán clases en línea en las siguientes modalidades:

- 1) durante 2 meses en horarios de 7:00 am a 9:00 am y de 6:00 pm a 8:00 pm de Lunes a jueves.
- 2) Durante 3 meses en horarios de 8:00 am a 10:00 am y de 2:00 pm a 4:00 pm los sábados y domingos.

Las clases estarán disponibles durante los meses de Enero a Marzo, de Abril a junio, Julio a Septiembre y de Octubre a diciembre.

En caso el cliente lo solicite se pueden dar clases privadas, con solicitud previa para estudiar disponibilidad de los profesionales

Estas clases tendrán un costo de \$15 dólares en grupo y \$18 las privadas, al mes.

(Incluye materiales de clase)

### **Creación de manuales**

Este tipo de documento, en el que quedan definidas las normas a seguir para lograr una expresión uniforme de la identidad corporativa, puede ser físico o digital y describe el uso del conjunto de elementos de identificación y criterios de estilo que se han definido para la marca.

Los manuales de imagen se crearan a partir del tipo de emprendimiento que el cliente posea, por tanto los contenidos podrían variar.

El documento se dividirá en 3 partes: Imagen, comunicación institucional y atención al cliente.

1) Imagen: En este apartado se tratarán los temas del logo, la línea gráfica a utilizar en las redes sociales y posibles calendarios de publicaciones.

2) Comunicación Interna: Aquí se abordará las comunicaciones internas del emprendimiento en caso de poseer empleados, modelos de membretados para documentos oficiales y posibles soluciones a crisis de imagen externa.

3) Por último se abordará los tipos de lenguaje para atender a los clientes, el manejo de los canales informativos y consejos enfocados a la creación de ambientes adecuados de venta en los locales físicos de los negocios.

Estos manuales tendrán un costo de \$8 a \$10 dólares y su precio variará dependiendo del negocio del cliente.

Los estudios para crear los documentos podrían tardar alrededor de 15 a 20 días.

## **FODA**

FODA es una técnica que se usa para identificar las fortalezas, las oportunidades, las debilidades y las amenazas del negocio o, incluso, de algún proyecto específico.

### **Fortalezas:**

- 1) Disponibilidad de horarios para los servicios
- 2) Acercamiento a un mercado en auge
- 3) personal capacitado
- 4) precios competitivos
- 5) Métodos de enseñanza en constante actualización

### **Oportunidades:**

- 1) Libertad de catedra
- 2) Aprovechar los nuevos nichos de emprendimiento
- 3) Poder ofrecer los servicios a todo el país
- 4) Capacidad de potenciar el éxito de los clientes
- 5) Acuerdos con asesores externos, para poder generar segundas opiniones para la creación de los documentos.

### **Debilidades:**

- 1) Poco personal
- 2) Pocos recursos tecnológicos
- 3) No se cuenta con instalaciones físicas para ofrecer clases presenciales
- 4) Solo se podrían atender 10 clientes al mismo tiempo en la creación de manuales
- 5) La cantidad de alumnos que se pueden atender en las capacitaciones no puede rebasar los 20.

**Amenazas:**

- 1) Los Youtubers o tik kers que hablan de marketing.
- 2) Alumnos que busque resultados inmediatos
- 3) Aumento de la competencia
- 4) Cambios de habilitos en los consumidores
- 5) Los salarios exigidos por los profesionales que imparten las clases

## ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

La competencia actual solo está encaminada a dar consultorías y sus servicios escasa mente contemplan la creación de planes a largo plazo.

Su presencia en redes sociales es la siguiente:

### MarketingMixSV:

Presencia en: Instagram, Facebook y Twitter

Servicios de Consultoría en Marketing y Publicidad

### Mundo Creativo sv

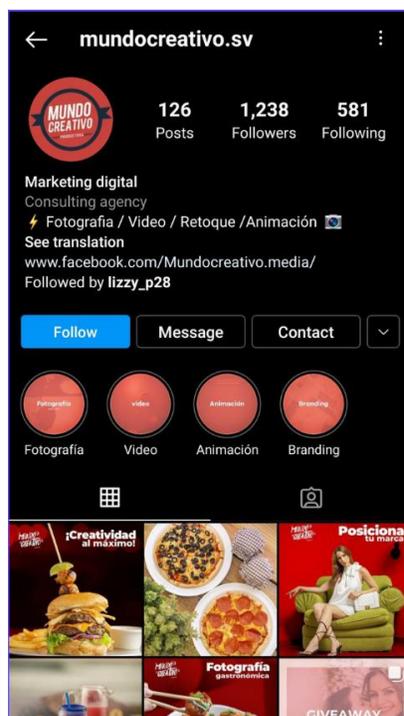
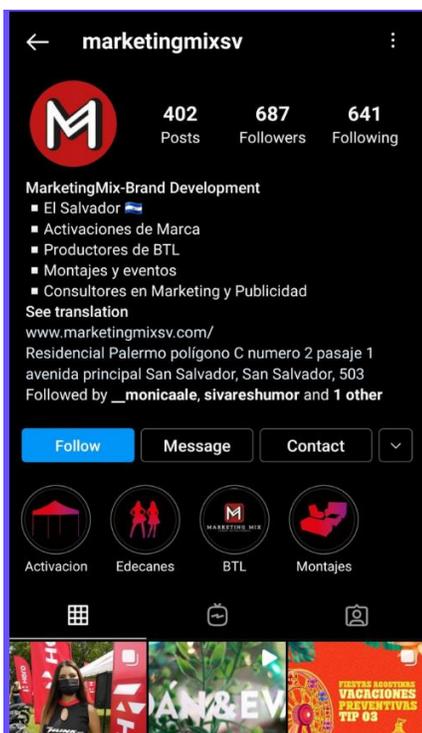
Presencia en: Instagram y Facebook

Servicios de creación de campaña a un bajo costo

### Marketing Support

Presencia en: Instagram y Facebook

Servicio de consultoría y estrategia de marketing



## **MarketingMixSV**

Publicaciones: No tienen mucha regularidad en la publicaciones, no manejan redacción de CEO y generan contenido de concientización social.

Forma de trabajo: a través de contrato y compra de servicio.

Diseño: No manejan una línea gráfica definida.

Alcance: sus seguidores en redes sociales no son muchos, pero se infiere por sus fotografías que han logrado desarrollar una base de cliente muy amplia.

## **Mundo Creativo sv**

Publicaciones: su publico objetivo esta en Instagram, Facebook esta descuidado.

Sus actualizaciones no son continuas, manejan redacción CEO.

Forma de trabajo: A través de contrataciones de servicio.

Diseño: manejan línea gráfica acorde a sus trabajos.

Alcance: sus seguidores no rebasan los 1300 en ambas redes sociales, pero nuevamente se infiere que ya han desarrollado una línea de clientes fieles.

## **Marketing Support**

Publicaciones: no tienen publicaciones constantes, manejan redacción CEO y hashtags; dan contenido de valor

Forma de trabajo: a través de contratación previa.

Estilo: Manejan línea gráfica propia, aunque sus paginas tienen diseños muy atractivos.

alcance: Su alcance no es tan amplio y al parecer no han podido despegar mucho en su negocio.

## BUYERS PERSONA

Buyer persona, o simplemente persona, es un personaje ficticio que se construye a partir de la etnografía de una población (edad, sexo, costumbres, creencias, entre muchas otras), con perfil psicológico, calidades y comportamientos similares.

### Rodrigo Lozano

**Edad:** 24 años

**Ocupación:** Peluquero

**Ubicación de Emprendimiento:** Santa Tecla

**Ingresos mensuales:** \$400 dólares

Rodrigo es una persona bastante servicial y dispuesto a aprender cosas nuevas.

Logro poner su negocio gracias a sus ahorros en sus trabajos previos.

#### **Necesidades para sus redes:**

Mejores fotografías, Consejos de estilo, crear calendario de contenido y agregar mas información sobre su peluquería.

<b>Hobbies</b>	<b>Gustos</b>
Leer, ver películas y salir de viaje	Le gusta la música clásica y los juegos de pc
<b>Temores</b>	<b>Retos personales</b>
Que la pandemia vuelva afectarlo otra vez	Aumentar sus ingresos y dominar mas estilos de corte

## Lucero López

**Edad:** 30 años

**Ocupación:** venta de ropa

**Ubicación de Emprendimiento:** Sonsonate

**Ingresos mensuales:** \$300 dólares

Lucero es una mujer, que ha trabajado mucho tiempo en el sector de la venta de ropa en una empresa privada donde ha aprendido a conocer los gustos de la gente.

A su edad, ha decidido abrir su propia tienda con la esperanza de progresar más

### **Necesidades para sus redes:**

Contenido de valor, mejorar su redacción, crear una línea gráfica e interactuar más con su público

<b>Hobbies</b>	<b>Gustos</b>
Ver películas, comer comida extranjera, hacer bisutería	Le gusta ver videos de YouTube sobre jardinería y comprar herramientas de cocina
<b>Temores</b>	<b>Retos personales</b>
Que la ropa que vende este en mala calidad y que la competencia baje sus precios	Poder comprar un vehículo para repartir su ropa a domicilio

## Damián Salinas

**Edad:** 27 años

**Ocupación:** Jardinero

**Ubicación de Emprendimiento:** San miguel Ingresos mensuales: \$400 dólares

Damián es un hombre que ha trabajado en labores de decoración por mucho tiempo.

Sus trabajos anteriores los había conseguido por recomendaciones, pero ahora quiere conseguir clientes nuevos a través de redes sociales

### **Necesidades para sus redes:**

Crear contenido relacionado al cuidado de plantas, dar a conocer sus trabajos, crear nuevas redes sociales como Instagram

<b>Hobbies</b>	<b>Gustos</b>
Leer revistas de carros, visitar viveros y hacer dibujos	Le gusta la ropa retro, los carros deportivos y salir de fiesta a lugares pequeños
<b>Temores</b>	<b>Retos personales</b>
La falta de oportunidades de su rublo debido al diseño de hogares pequeño	Poder trabajar bajo contratos a largo plazo

## **OBJETIVOS**

### **Generales**

- 1: Ofrecer un servicio accesible y rentable a todo público sin importar el tamaño del emprendimiento del cliente.
- 2: Brindar educación y consejería adecuada apegada a las realidades actuales del mercado y al bolsillo del solicitante.

### **Específicos**

- 1: Dar seguimiento constante a los clientes en sus trabajos de marketing para evitar pérdidas.
- 2: Verificar junto al cliente el éxito de los manuales de marketing.
- 3: Evaluar el movimiento de las tendencias en redes sociales, para ofrecer mejores resultados.
- 4: Interactuar lo más rápido posible a las preguntas dejadas en los canales de comunicación de la empresa.

## REDES SOCIALES

**Facebook:** Por la cantidad de usuarios de entre 20 a 30 años que podrían ser alcanzados por el algoritmo que posee.

**Instagram:** Al ser más usada por jóvenes, es más fácil alcanzar a emprendedores de entre 18 a 28 años.

**Twitter:** El contenido subido a esta red social será simplemente de carácter informativo. Comunicados, anuncios y la resolución de dudas estarán más presentes por este medio.

## LÍNEAS DE CONTENIDO

### **Contenido de la empresa**

Los contenidos institucionales de la empresa se basaran principalmente en anuncios de:

- 1) Horario y fechas de clases
- 2) Comunicados
- 3) Información sobre nuestro personal
- 4) Estado actual de nuestros servicios

Estos contenidos serán publicados en un: 100% en Twitter

50 % en Instagram (Horarios y fechas y comunicador)

75% en Facebook (Horarios y fechas, comunicados y estado actual de los servicios.

### **Contenido de interacción**

Los contenidos de interacción estarán en caminados a atraer más público a las redes sociales y para crear una base de seguidores que conformarán la comunidad.

Estos contenidos serán encuestas, retos sobre diseños y acertijos.

Estos contenidos serán publicados en un:

100% en Instagram (Encuestas y acertijos en historias y retos sobre crear logos en las publicaciones)

75% en Facebook (Retos sobre creación de logos y acertijos en las publicaciones)

### **Contenido de venta**

Los contenidos de venta estará enfocado en mostrar pequeños trozos de las clases y los manuales que se ofrecerán.

Los contenidos a publicar serán:

- 1) Infografías
- 2) Historias y publicaciones destacadas
- 3) Promociones en publicaciones

Estos contenidos serán publicados en un:

100% en Instagram (Infografías, Historias destacadas y promociones)

100% en Facebook (Infografías y promociones y publicaciones destacadas)

### Contenido de valor

Los contenidos de valor serán todos aquellos que brinden consejos sobre cómo usar las redes sociales.

Estos contenidos serán:

Infografías, publicaciones, imágenes e historias.

Estos contenidos serán publicados en un:

100% en Instagram (Infografías, Historias e imágenes)

100% en Facebook (Infografías, publicaciones, imágenes e historias)

### Logística y trabajo mensual

#### Logística

Los elementos a usar son:

**En Instagram:** Historias, Imágenes, Fotografías, Infografías, encuestas.

**En Facebook:** Historias, Imágenes, Fotografías, infografías y publicaciones.

**En Twitter:** Hilos informativos, Imágenes

OCTUBRE DE 2021						
DOMINGO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
26	27	28	29	30	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31	1	2	3	4	5	6

## PUBLICACIONES EN UN MES DE TRABAJO

### Instagram

<b>Semana 1</b>	<b>Semana 2</b>
7 publicaciones de imágenes: una por día de lunes a domingo 6 historias: Domingo, lunes , martes, miércoles, jueves y viernes 1 infografía: sábado Reto: Domingo	7 publicaciones de imágenes: una por día de lunes a domingo 6 historias: Domingo, lunes, martes, miércoles, jueves y viernes 1 infografía: sábado Encuesta: Domingo
<b>Semana 3</b>	<b>Semana 4</b>
Instagram 7 publicaciones de imágenes: una por día 6 historias: Lunes, martes, miércoles, jueves, viernes y sábado 1 infografía: sábado Encuesta: Domingo	Instagram 7 publicaciones de imágenes: una por día 6 historias: lunes, martes, miércoles, jueves y viernes 1 infografía: sábado Reto: Domingo

### Facebook

<b>Semana 1</b>	<b>Semana 2</b>
Facebook 3 publicaciones de imágenes (Lunes, miércoles, viernes) y 2 de texto(martes, jueves): uno por día 3 historias: Domingo, Lunes, miércoles, y viernes 1 infografía: sábado	Facebook 3 publicaciones de imágenes( Lunes, miércoles, viernes) y 2 de texto(Martes, jueves): una por día 3 historias: Sábado, Lunes, miércoles y viernes Reto: Domingo
<b>Semana 3</b>	<b>Semana 4</b>
Facebook 4 publicaciones de imágenes y 2 de texto: una por día 3 historias: Domingo, Lunes, miércoles y viernes 1 infografía: sábado	Facebook 6 publicaciones de imágenes: una por día 3 historias: Sábado, Lunes, miércoles y viernes Reto: Domingo

## Twitter

<b>Semana 1</b>	<b>Semana 2</b>
Twitter 2 publicaciones de hilo informativos: Lunes y viernes 1 publicación de inicio de actividades cada día.	Twitter 2 publicaciones de hilo informativos: Lunes y viernes 1 publicación de inicio de actividades cada día.
<b>Semana 3</b>	<b>Semana 4</b>
Twitter 2 publicaciones de hilo informativos: Lunes y viernes 1 publicación de inicio de actividades cada día.	Twitter 2 publicaciones de hilo informativos: Lunes y viernes 1 publicación de inicio de actividades cada día.

## **KPI'S A MEDIR**

### **Instagram**

- Cuantas personas contestan las encuestas
- Cuantas realizan los retos
- El alcance de las historias
- El aumento de los seguidores
- Que tipo de comentarios desfavorables se reciben

### **Facebook**

- Las reacciones de las publicaciones
- La cantidad de veces que se comparte el contenido
- La cantidad de mensajes que llegan
- El aumento de los seguidores

### **Twitter**

- Los me gusta
- comentarios y los mensajes
- Los retweets
- El aumento de los seguidores

## CALENDARIZACIÓN

Crespín Hernández Rodolfo Miguel – CH14017					
Calendarización – Facebook Del 1 de octubre al 15 de octubre PubliCres					
Fecha	Horario	Formato	Tipo de contenido	Copy	Número de Imagen
Viernes 1	8:00 am	Publicación - imagen	Valor	#venta #publicidad #emprendimiento #consejos	1 f
	3:00 pm	Historia	Interacción		2 f
Sábado 2	10:00 am	Publicación - imagen	Valor	#venta #publicidad #emprendimiento #calendarios	3 f
Domingo 3	10:00 am	Publicación - imagen	Interacción (reto)	#venta #publicidad #emprendimiento #creativos	4 f
Lunes 4	8:00 am	Publicación - imagen	Empresa	#venta #publicidad #emprendimiento #consejos	5 f
	1:00 pm	Historia	Venta		6 f
Martes 5	9:00 am	Texto	Venta	(Emojis) 10% de descuento durante todo el día al momento de solicitar tu manual de imagen (emojis) #venta #publicidad #emprendimiento	
Miércoles 6	8:00 am	Publicación - imagen	Valor	#venta #publicidad #emprendimiento #trabajosv	7 f
	1:00 pm	Historia	Empresa		8 f

<b>Jueves 7</b>	<b>9:00 am</b>	<b>Texto</b>	<b>Venta</b>	<b>(Emojis) Si tu negocio es de reparación, recuerda que la mejor manera de promocionarlo es mostrándolo en video. Aprende con nosotros (emojis) #venta #publicidad #emprendimiento #videoseducativos</b>	
<b>Viernes 8</b>	<b>10:00 am</b>	<b>Publicación – imagen</b>	<b>Valor</b>	<b>#venta #publicidad #emprendimiento #consejos</b>	<b>9 f</b>
	<b>4:00 pm</b>	<b>Historia</b>	<b>Valor</b>		<b>10 f</b>
<b>Sábado 9</b>	<b>10:00 am</b>	<b>Infografía</b>	<b>Valor</b>	<b>#venta #publicidad</b>	<b>11 f</b>

				<b>#emprendimiento #infografía #consejos</b>	
<b>Domingo 10</b>	<b>10:00 am</b>	<b>Historia</b>	<b>Interacción</b>		<b>12f</b>
<b>Lunes 11</b>	<b>8:00</b>	<b>Historia</b>	<b>Interacción</b>		<b>13f</b>
	<b>1:00 pm</b>	<b>Publicación – imagen</b>	<b>Empresa</b>	<b>#venta #publicidad #emprendimiento #publicres</b>	<b>14f</b>

<b>Martes 12</b>	<b>10:00 pm</b>	<b>Texto</b>	<b>Venta</b>	<b>(Emojis) Publicar fotos de tus cocineros, puede generar un buen nivel de confianza en tus clientes, ya que podrán conocer a los que preparan la comida y asociar su bien sabor con tu personal. Aprende más en nuestras clases (Emojis) #venta #publicidad #emprendimiento #fotos</b>	
<b>Miércoles 13</b>	<b>9:00 am</b>	<b>Historia</b>	<b>Empresa</b>		<b>15f</b>
	<b>1:00 pm</b>	<b>Publicación - imagen</b>	<b>Valor</b>	<b>#venta #publicidad #emprendimiento #fotos</b>	<b>16f</b>
<b>Jueves 14</b>	<b>8:00 am</b>	<b>Texto</b>	<b>Venta</b>	<b>(Emojis) En caso se presente una crisis en tu negocio, es importante publicar pronto en tus redes sociales para evitar que se creen rumores que dañen más tu imagen. ¿Quieres aprender cómo manejar crisis de imagen? Ven con nosotros. #venta #publicidad #emprendimiento #crisis #cancelaciones</b>	
<b>Viernes 15</b>	<b>10:00 am</b>	<b>Publicación - imagen</b>	<b>Interacción</b>	<b>#venta #publicidad #emprendimiento #marketinginteligente</b>	<b>17 f</b>
	<b>4:00 pm</b>	<b>Historia</b>	<b>Valor</b>		<b>18 f</b>

**Calendarización – Instagram**  
**Del 1 de octubre al 15 de octubre**  
**PubliCres**

Fecha	Horario	Formato	Tipo de contenido	Copy	Número de Imagen
Viernes 1	8:00 am	Publicación - imagen	Valor	#venta #publicidad #emprendimiento #consejos	1 i
	3:00 pm	Historia	Interacción		2 i
Sábado 2	10:00 am	Infografía	Valor	#venta #publicidad #emprendimiento #calendarios #diadeinfografia	3 i
Domingo 3	10:00 am	Publicación – imagen	Interacción (reto)	#venta #publicidad #emprendimiento #creativos	4 i
	4:00 pm	Historia	empresa		5 i
Lunes 4	8:00 am	Publicación - imagen	Interacción	#venta #publicidad #emprendimiento #consejos #conocenos	6 i
	1:00 pm	Historia	Venta		7 f
Martes 5	9:00 am	Publicación - imagen	Venta	#venta #publicidad #emprendimiento	8 i
	4:00 pm	Historia	Interacción		9 i
Miércoles 6	8:00 am	Publicación – imagen	Valor	#venta #publicidad #emprendimiento #trabajosv	10 i
	1:00 pm	Historia	Empresa		11 i

<b>Jueves 7</b>	<b>9:00 am</b>	<b>Publicación – imagen</b>	<b>Venta</b>	<b>#venta #publicidad #emprendimiento #videoseducativos</b>	<b>12 i</b>
	<b>4:00 pm</b>	<b>Historia</b>	<b>empresa</b>		<b>13 i</b>
<b>Viernes 8</b>	<b>10:00 am</b>	<b>Publicación – imagen</b>	<b>Valor</b>	<b>#venta #publicidad #emprendimiento #consejos</b>	<b>14 i</b>
	<b>4:00 pm</b>	<b>Historia</b>	<b>Valor</b>		<b>15 i</b>
<b>Sábado 9</b>	<b>10:00 am</b>	<b>Infografía</b>	<b>Valor</b>	<b>#venta #publicidad #emprendimiento #infografía #consejos #diadeinfografía</b>	<b>16 i</b>
<b>Domingo 10</b>	<b>10:00 am</b>	<b>Historia</b>	<b>Interacción (reto)</b>	<b>#venta #publicidad #emprendimiento #infografía #consejos #reto #logo</b>	<b>17 i</b>
<b>Lunes 11</b>	<b>8:00</b>	<b>Historia</b>	<b>Empresa</b>		<b>18 f</b>
	<b>1:00 pm</b>	<b>Publicación – imagen</b>	<b>Interacción</b>	<b>#venta #publicidad #emprendimiento</b>	<b>19 f</b>

				<b>#publicres</b>	
<b>Martes 12</b>	<b>10:00 pm</b>	<b>Publicación – imagen</b>	<b>Venta</b>	<b>#venta #publicidad #emprendimiento #fotos</b>	<b>20 i</b>
	<b>1:00 pm</b>	<b>Historia</b>	<b>Interacción</b>		
<b>Miércoles 13</b>	<b>9:00 am</b>	<b>Historia</b>	<b>Empresa</b>		<b>21 i</b>
	<b>1:00 pm</b>	<b>Publicación – imagen</b>	<b>Valor</b>	<b>#venta #publicidad #emprendimiento #fotos</b>	<b>22 i</b>

Jueves 14	8:00 am	Publicación – imagen	Venta	#venta #publicidad #emprendimiento #crisis #cancelaciones	23 i
	1:00 pm	Historia	interacción		24 i
Viernes 15	10:00 am	Publicación – imagen	Valor	#venta #publicidad #emprendimiento #marketinginteligente	25 i
	4:00 pm	Historia	Interacción		26 i

<b>Calendarización –Twitter</b> <b>Del 1 de octubre al 15 de octubre</b> <b>PubliCres</b>					
Fecha	Horario	Formato	Tipo de contenido	Copy	Número de Imagen
Viernes 1	8:00 am	Publicación	Empresa	¡Feliz viernes! El maestro se ha conectado, nuestra primera clase comienza  #venta #publicidad #emprendimiento #Enseñanza #Aprendizaje	No I
	4:00 pm	Hilo	Empresa	Informe de disponibilidad de servicio de evaluación de negocios	1 t

<b>Sábado 2</b>	<b>08:00 am</b>	<b>Publicación</b>	<b>Empresa</b>	<p>Comienza el fin de semana y si tienes alguna duda sobre nuestros servicios contáctanos, te esperamos.</p> <p>#venta #publicidad #emprendimiento #Enseñanza #Aprendizaje</p>	<b>No I</b>
<b>Domingo 3</b>	<b>07:00 am</b>	<b>Publicación</b>	<b>Empresa</b>	<p>Nuestras clases comienzan en unos momentos. Esta semana abordaremos temas de fotografía.</p> <p>#venta #publicidad #emprendimiento #Enseñanza #Aprendizaje</p>	<b>No I</b>
<b>Lunes 4</b>	<b>8:00 am</b>	<b>Publicación - imagen</b>	<b>Empresa</b>	<p>¡Buen inicio de semana! Hemos estado analizando los hashtag de moda y su impacto. Esperamos que sea de mucha ayuda a nuestros estudiantes estos conocimientos.</p> <p>#venta #publicidad #emprendimiento #consejos #conócenos</p>	<b>No I</b>

				#Hashtag	
	10:00 pm	Hilo	Empresa	Informe de la actualización sobre nuestros temas de enseñanza.	7 f
Martes 5	8:00 am	Publicación	Empresa	Queremos comenzar este martes recordando, la importancia de los reels. Estos sirven para generar público orgánico en tu Instagram.  #venta #publicidad #emprendimiento #Enseñanza #Aprendizaje	No I
Miércoles 6	8:00 am	Publicación	Empresa	¡Buenos días! Recuerden que los mensajes en tus redes sociales son de vital importancia para crear clientes frecuentes. Trata de contestarlos lo más rápido que puedas.  #venta #publicidad #emprendimiento #Enseñanza #Aprendizaje #cliente	No I
Jueves 7	9:00 am	Publicación	Empresa	Empieza tu día con fotografías de inicio de labores, debes de decirle a tu cliente que ya estás listo para atenderlo.  #venta #publicidad #emprendimiento #Enseñanza #Aprendizaje #foto	No I

<b>Viernes 8</b>	<b>10:00 am</b>	<b>Publicación</b>	<b>Empresa</b>	<p>Ya casi es fin de semana y aprovechamos para aconsejarte que si tienes un negocio de belleza, tus publicaciones recomendando estilos y tratamientos son lo más importante.</p> <p>#venta #publicidad #emprendimiento</p>	<b>No I</b>
------------------	-----------------	--------------------	----------------	---	-------------

				<p>#Enseñanza #Aprendizaje #consejos</p>	
	<b>4:00 pm</b>	<b>Hilo</b>	<b>Empresa</b>	<p>Reporte sobre los próximos horarios de clase y los maestros que los atenderán</p>	<b>1 t</b>
<b>Sábado 9</b>	<b>10:00 am</b>	<b>Publicación</b>	<b>Empresa</b>	<p>Las infografías en negocios de medicina siempre generan público orgánico y son excelentes para contenido de venta.</p> <p>#venta #publicidad #emprendimiento #infografía #consejos #infografía</p>	<b>No I</b>
<b>Domingo 10</b>	<b>10:00 am</b>	<b>Historia</b>	<b>Empresa</b>	<p>Ten presente que todo lo que rodea a tu negocio comunica algo. Trata siempre de tener limpio tu local y actualizar sus anuncios en la calle.</p> <p>#venta #publicidad #emprendimiento #imagen</p>	<b>No I</b>

Lunes 11	8:00	Publicación	Empresa	<p>¡Les deseamos un buen inicio de semana a nuestros clientes! Como enseñamos siempre, trataremos de responder lo más rápido posible sus dudas.</p> <p>#venta #publicidad #emprendimiento #ayuda #cotactanos</p>	No I
	1:00 pm	Hilo	Empresa	<p>Informe sobre nuestras clases de fotografía de producto</p>	1 t
Martes 12	10:00 pm	Publicación	Empresa	<p>Infórmate sobre lo que comercias, si tienes un negocio de teléfonos trata siempre de investigar sobre lo que vendes, así tus clientes tendrán más confianza en</p>	No I

				<p>tu productos.</p> <p>#venta #publicidad #emprendimiento #cliente #teléfono</p>	
Miércoles 13	9:00 am	Historia	Empresa	<p>Si tienes un taller de reparación de autos, te aconsejamos compartir reels sobre como los reparas. Mostrar tu trabajo atraerá a aquellos que estás buscando calidad y seguridad.</p> <p>#venta #publicidad #emprendimiento #repuestos #autos</p>	No I

<b>Jueves 14</b>	<b>8:00 am</b>	<b>Publicación – imagen</b>	<b>Empresa</b>	<p><b>Nunca trates de crear peleas en tus redes sociales.</b></p> <p><b>Si alguien deja comentarios fuertes en tus publicaciones invítalo a resolverlo en tus mensajes privados.</b></p> <p><b>#venta #publicidad #emprendimiento #imagen #evitarconflictos</b></p>	<b>No I</b>
<b>Viernes 15</b>	<b>10:00 am</b>	<b>Publicación</b>	<b>Empresa</b>	<p><b>Si tienes una venta de tecnología, te recomendamos siempre subir pequeños tutoriales de cómo usar tus productos, así tus clientes sabrán si lo necesitan o no.</b></p> <p><b>#venta #publicidad #emprendimiento #tecnología #diseño</b></p>	<b>No I</b>
	<b>4:00 pm</b>	<b>Hilo</b>	<b>Empresa</b>	<p><b>Hilo informativo sobre los parámetros que usamos en nuestras evaluaciones de negocios.</b></p>	<b>1 t</b>

## PIEZAS GRÁFICAS DE MUESTRA



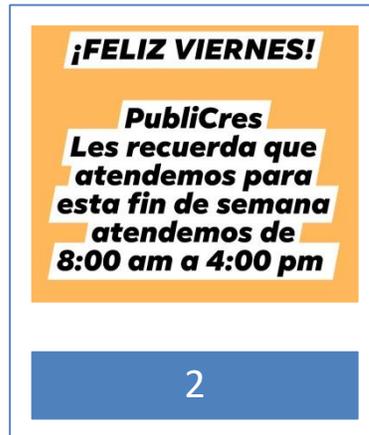
**Atención al cliente**



Recuerda la importancia del lenguaje al momento de contestar una llamada.

La forma en que contestas puede significar un nuevo cliente fiel o una persona decepcionada de tu servicio.

1



**¡FELIZ VIERNES!**

**PubliCres**

**Les recuerda que atendemos para esta fin de semana**

**atendemos de 8:00 am a 4:00 pm**

2





No olvides que los tamaños en las publicaciones, pueden afectar el contenido.

Trata siempre de publicar en Facebook con medidas de: 940 x 788

3



 **PubliCres reta**

Veamos este logo



¿Cómo podríamos convertirlo en un logo para restaurante?

te leemos en los comentarios

4



 **PubliCres Comunica**

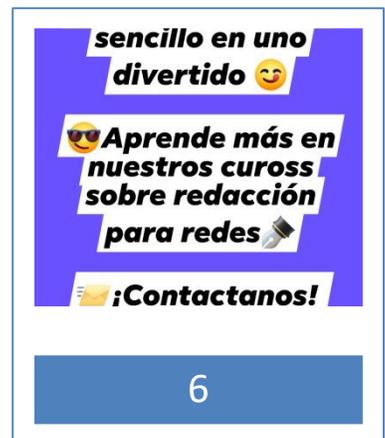
Por el momento tenemos los cupos llenos para la inspección de negocios.

Esperamos poder aceptar nuevas solicitudes este próximo miércoles.

Si tienes alguna duda comunícate con nosotros.



5



**sencillo en uno divertido** 😊

 **Aprende más en nuestros cursos sobre redacción para redes** 📱

 **¡Contactanos!**

6

Si tienes un emprendimiento de maquillaje recuerda que:  
Tus clientes necesitan consejería, trata de publicar recomendaciones por lo menos 3 veces a la semana



7

**Recuerda que todas nuestras clases están grabadas.**

**Solicita el enlace para poder acceder a ellas y puedes seguir repasando 🧐**

8

Trata de utilizar siempre una redacción corta y concisa.

Evita los textos muy largos que puedan aburrir a tus futuros clientes.



9

**Trata de estandarizar palabras relacionadas a tu negocio cuando hablas con tus clientes, así se les hará más fácil poder**

10

lunes a viernes ten en cuenta sus horarios de clase  
De lunes a viernes de 6:00 am a 9 am y de 4:00 a 8:00 pm son las mejores horas.



Si tu publico es más adulto ten en cuenta el sector en el que están. Si son universitarios los mejores días para publicar son los fines de semana durante la tarde, y los días de semana de 6:00 a 9:00 pm

Si tu publico pertenece al mundo laboral recuerda identificar al rubro al que se dedican.



11

**Recuerda guardar todas las fotografías que tomas.**

**Si eres fotógrafo trata de guardar todo tu material, nunca sabes si tu cliente amara una**

12

**Publicres espera poder seguir ayudando a crecer sus emprendimientos**



13

PubliCres Comunica

A todos aquellos que se sientan inconformes con los resultados de nuestros servicios, comunicarse con nosotros lo más rápido posible.

Queremos brindarte calidad por eso escuchamos tus reclamos



14

**Hemos movilizado a más de 20 supervisores a nivel nacional.**

**Seguimos ofreciendo los mejores consejos sobre publicidad a todos los días**

15

La comunicación interna dentro de tu negocio es primordial.

Si tienes empleados recuerda crear sistemas que faciliten el traslado de mensajes.

Una empresa comunicada es una empresa ganadora.



16

¿Alguna vez te haz retrasado en la entrega de un pedido? cuéntanos como lo resolviste



17

**Evita las faltas de ortografía al momento de contestar mensajes.**

**Pueden afectar tu imágenes como negocio.**



18

## REFERENCIAS

- 1) Asana. (2021, julio 1). Análisis FODA: Qué es y cómo usarlo (con ejemplos)

<https://asana.com/es/resources/swot-analysis>

- 2) Sequeira, André (2022, febrero 29). Buyer persona: Qué es y porqué es importante

<https://www.rdstation.com/es/blog/buyer-persona/>

- 3) Paredes, Luis Miguel (2020, junio 20). Cómo hacer hilos de Twitter de forma creativa

<https://www.google.com/amp/s/es.digitaltrends.com/sociales/como-hacer-hilos-efectivos-twitter/%3famp>

- 4) Summa. (2021, junio). ¿Qué es el manual de Identidad Corporativa y cuál es su importancia?

<https://www.google.com/amp/s/summa.es/blog/manual-de-identidad-corporativa/amp/>