

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



TÍTULO:

ESTRATEGIA DE MARCA PERSONAL: EDGARD RAMÍREZ

PRESENTADO POR:

EDGARD MAURICIO RAMÍREZ GARCÍA (RG14032)

**INFORME FINAL DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN DE MEDIOS DIGITALES
Y REDES SOCIALES PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN PERIODISMO**

DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

LICDA. SILVIA ESTRADA

**CIUDAD UNIVERSITARIA, Dr. Fabio Castillo Figueroa, San Salvador, El
Salvador, 16 de marzo del 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

DECANO MSD.

SANDRA LORENA BENAVIDES DE SERRANO

VICEDECANA

MSD. JUAN CARLOS CRUZ CUBÍAS

SECRETARIO DE LA FACULTAD

AUTORIDADES DEL DEPARTAMENTO DE PERIODISMO

MSC. CARLOS ERNESTO DERAS

JEFE DE DEPARTAMENTO

MSC. YUPIILTSINCA ROSALES CASTRO

COORDINADOR GENERAL DE LOS PROCESOS DE GRADO

LICDA. SILVIA ESTRADA

DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

ÍNDICE

RESUMEN	4
INTRODUCCIÓN	5
SITUACIÓN ACTUAL DE LA MARCA	7
DESCRIPCIÓN DE LA MARCA	8
OBJETIVOS DE LA MARCA	10
DAFO – FODA	11
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	14
BUYER PERSONA	21
CANALES DIGITALES.....	23
LÍNEAS DE CONTENIDO	24
LOGÍSTICA Y TRABAJO MENSUAL.....	25
KPI'S Y KEYWORDS.....	26
CALENDARIZACIÓN	27
PIEZAS GRÁFICAS	31
BIBLIOGRAFÍA	34

RESUMEN

El presente informe tiene como objetivo dar a conocer los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos mediante el “Curso de Especialización de Medios Digitales y Redes Sociales”.

En dicho trabajo se presenta la forma correcta para realizar una Estrategia de Marketing Digital, a través de la creación de una marca comercial que brinde diversos servicios y contenga elementos para su funcionamiento a corto, mediano y largo plazo.

Las Estrategias de Marketing Digital van orientadas al uso correcto de las redes sociales, guiados por objetivos claros y alcanzables que beneficien a una empresa, negocio o emprendimiento para la creación y difusión de su marca comercial; logrando un buen posicionamiento en la web para que sus productos o servicios tengan un mayor alcance de publicidad y venta.

El informe muestra un claro ejemplo de análisis de una marca comercial “Financial Advice”, Asesores de finanzas personales y la estrategia elaborada para la implementación de esta en la plataforma digital de Facebook e Instagram.

El analizar los objetivos que se quieren alcanzar llevando una marca a las redes sociales es pieza fundamental para el cumplimiento de estas; se debe organizar y crear piezas gráficas o contenido para alimentar las diferentes plataformas una vez han sido creadas.

No se debe dejar de lado, que cada estrategia digital debe ser preparada con tiempo y a detalle; puesto, que se desean obtener los mejores resultados para la marca y eso implica elaborar una calendarización y seguir ciertas líneas de contenido que sean atractivas para quien lo visualice.

Palabras claves

Estrategia Digital, Marketing Digital, marca personal, posicionamiento SEO, Red social, fidelización de las audiencias, engagement.

INTRODUCCIÓN

Actualmente, el mundo digital ha sobrepasado barreras, siendo uno de los principales medios de comunicación y fuentes de ingreso en el ámbito laboral. Empresas grandes y pequeñas hacen uso de las herramientas que la web les proporciona.

Las diversas plataformas hacen que el mundo de los negocios crezca cada día más y les permita difundir a gran número de personas los servicios y productos que se ofrecen.

El Marketing Digital también conocido como Mercadotecnia Digital, es el conjunto de actividades que una empresa ejecuta en línea a través de la utilización del internet y las nuevas tecnologías como computadoras y teléfonos móviles, que permiten obtener mejores resultados y un engagement en la audiencia.

En el Marketing Digital aplicamos estrategias de cómo hacer buen uso de las redes sociales y con ello sacarles el mayor provecho; acercando los productos y servicios a potenciales clientes.

Una de las principales ventajas de incursionar un negocio o marca en el ámbito digital es que podemos obtener resultados medibles, alcance global e inmediatez; al mismo tiempo, la web nos ofrece una versatilidad de plataformas y formatos audiovisuales que atraen visualmente a los usuarios.

En el presente informe, se muestra a detalle cada uno de los elementos de una estrategia de marca personal que debe seguir una persona que quiere implementar su negocio en redes sociales y generar mayores ingresos.

El contenido muestra un análisis detallado y la forma de cómo implementar la red social de Facebook e Instagram en la marca comercial FINANCIAL ADVICE, Asesores financieros y como debe de ir encaminada para obtener un mayor impacto. Así también se ha desarrollado una calendarización de 15 días de cómo deben ir programadas cada una de las publicaciones.

Cada copy y pieza gráfica fueron previamente diseñadas para la marca; pensadas para la publicación de ellas a la hora de implementar la estrategia digital creada para la marca FINANCIAL ADVICE.

SITUACIÓN ACTUAL DE LA MARCA

La marca Financial Advice nace con el objetivo de situarse en las redes sociales para brindar consejos y asesoría financiera a los usuarios que están en plan de emprender un negocio, mejorar las finanzas de su micro y mediana empresa, o querer ahorrar sus ingresos para mantener su poder adquisitivo.

Su creación se debe a la necesidad de mostrar un contenido más amigable, accesible y de fácil comprensión para las personas que necesitan obtener conocimientos en el rubro de las finanzas. Creemos firmemente que la educación financiera es importante en el desarrollo económico de la sociedad.

Actualmente, la marca está en planeación de sus 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.

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

Logo de la marca



DESCRIPCIÓN DE LA MARCA

Financial Advice creará contenido para redes sociales donde se brindarán consejos básicos de finanzas.

La sostenibilidad del proyecto será a través de la monetización de nuestro contenido y la suscripción de los usuarios a consejería privada donde se les ayudará con la inversión de su dinero en el mercado bursátil y el crecimiento financiero de su pequeña o mediana empresa.

Aparte del material audiovisual se tendrá listo recursos que usarán nuestros clientes como guía para su negocio y también servirá como fidelización hacia nuestra marca.

Tamaño de la empresa

Por tratarse de una marca en creación y crecimiento, por el momento su personal de trabajo cuenta con una persona que se encargará de realizar las publicaciones y su material adjunto, tales como imágenes, infografías y vídeos. Esta persona se encargará de darle seguimiento a la página, analizar las métricas, las estrategias de publicación y crecimiento en las redes sociales y de igual forma, la interacción con los usuarios, tanto en los comentarios de las publicaciones y los mensajes directos en redes sociales.

Servicios

Material audiovisual: se brindará información sobre finanzas, enfocado en las mejores estrategias en el manejo de finanzas de las pequeña y medianas empresas. También se darán tips para las personas que quieran ahorrar su dinero y mantener o acumular su poder adquisitivo.

En cada publicación se hará uso del call to action para que los usuarios se puedan suscribir a nuestros servicios por pago.

La sostenibilidad en la creación de este contenido será a través de su monetización, por lo tanto, se tendrá un alcance significativo haciendo uso de estrategias digitales.

Consultoría financiera: Las pequeñas y mediana empresas que necesiten servicios personalizados para poder crear estrategias financieras y así saber cómo invertir sus ingresos podrán suscribirse a nuestro servicio por pago. En dicho servicio se le dará un seguimiento y un monitoreo a cada una de sus áreas y se les indicará la mejor estrategia financiera para que la implementen en su negocio.

La duración del paquete es de 6 meses, con ello se estará haciendo una consulta semanal donde se brindarán los datos del crecimiento empresarial y los alcances de los objetivos comerciales.

Precio: Será de \$200 por cada hora referente a las asesorías sobre las estrategias financieras y posteriormente en torno al 10% sobre la revalorización total de la marca asesorada en el transcurso de los 6 meses.

Los negocios que requieran los servicios estarán sujetos a una garantía de crecimiento luego del análisis de su marca y las estrategias que se implementarán. De no cumplirse los objetivos trazados se darán 3 meses extra con el fin de seguir impulsando las alzas de las finanzas de los negocios.

OBJETIVOS DE LA MARCA

GENERALES

- Posicionar la marca Financial Advice como un referente de asesorías financieras en Instagram.
- Generar ingresos económicos en Instagram a través de la marca Financial Advice.

ESPECÍFICOS

- Crear contenido multimedia en Instagram para la marca Financial Advice que sea llamativo para el público objetivo.
- Generar interacción en los contenidos publicados en Instagram por la marca Financial Advice para que sea mayormente recomendado en los buscadores.
- Monetizar la cuenta de Instagram de la marca Financial Advice y generar ingresos económicos con la visualización de sus contenidos.
- Inducir a los seguidores de la marca Financial Advice a que se suscriban a sus servicios de asesoría financiera por pago.

DAFO – FODA

El análisis 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. Si bien, por lo general, se usa muchísimo en pequeñas empresas, organizaciones sin fines de lucro, empresas grandes y otras organizaciones; el análisis FODA se puede aplicar tanto con fines profesionales como personales.

FODA de Financial Advice son las siguientes:

Fortalezas

- Tener la experiencia en el manejo de ahorros y crecimiento de los bienes adquisitivos.
- Conocer los métodos y herramientas con los cuales una persona puede manejar las finanzas de su emprendimiento y obtener mejores resultados en sus inversiones.
- Realizar constantemente estudios y monitoreos referentes al rubro, lo que me permite estar actualizado.
- Se tiene mucha selectividad para determinar cuáles temas son más frecuentados por los usuarios y así crear contenidos referidos a esos temas.
- Contar con una estrategia digital que me permite plantear objetivos de crecimiento de mi marca y analizar las métricas de mis páginas.
- Los valores de la marca están encaminados a persistir con el proyecto y siempre buscar mejores resultados.

Oportunidades

- Tener conocimiento de marketing digital y uso de las redes sociales a partir del curso de especialización que permitirá ponerlo en práctica con la marca.

- Conocer los programas que brindan diseños predeterminados para la creación de contenido audiovisual.
- El crecimiento de la marca junto con su monetización permitirá la contratación de personal para el manejo de las diversas áreas.
- Los ingresos recibidos por la monetización de las redes sociales y la suscripción de los usuarios a los servicios por pago permitirán la adquisición de equipos de producción profesional.
- La práctica de las KPI's y el SEO en todas nuestras publicaciones permitirá posicionarnos en las primeras búsquedas referentes a nuestro rubro.
- Cuando la marca este bien situada en las redes sociales se buscará alianzas con otras marcas para mejorar nuestros servicios de pago.

Debilidades

- Tener una sola persona que maneje las redes sociales, se dedique a crear el material audiovisual e interactúe con los usuarios.
- Por el momento solo se tendrá presencia en dos redes sociales, las cuales son Facebook e Instagram.
- No se cuenta con una inversión considerable para la compra de equipo de producción y creación de contenido.
- El carecer de personal genera deficiencias con el tiempo y e imposibilita la inmediatez en la interacción con los usuarios.
- Falta de conocimientos de diseño gráfico y los conocimientos de producción audiovisual no son muy avanzados.
- No contar con licencias ni asociaciones con otras marcas que les brinden confianza a los usuarios para suscribirse a nuestros servicios de pago.

Amenazas

- La marca está en creación, por lo tanto, no está situada en redes sociales y se tiene una desventaja de visitas e interacción con la competencia.
- La competencia cuenta con equipo de producción sofisticado que permite crear contenidos más interactivos y de mejor calidad.
- La competencia invierte en publicidad pagada en las redes sociales que les da ventaja al momento de situarse en los motores de búsqueda.
- Las experiencias de otras marcas brindan más confianza a los usuarios que buscan seguridad en el manejo de sus finanzas.
- No contar con personal en la creación de contenidos imposibilitará la creación constante de contenidos, esto dará ventaja a otras marcas que publican a diario su material audiovisual.
- Otras marcas están enfocando todo su contenido a las criptomonedas, que es la temática más frecuente en el rubro de las finanzas.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En 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.

Se realiza un análisis de la competencia para ver sus fortalezas y debilidades que poseen para mejorar la marca Financial Advice.

En el siguiente cuadro analizamos las competencias y que cada uno posee diferentes servicios que Financial Advice también ofrece.

Competencia	Tik Tok	Facebook	Instagram	Youtube	Sitio Web	Spotify
Iziz Rosales	✓	✓	✓	✓	✓	
Vivir con finanzas		✓		✓	✓	
Emprendedor persuasivo 123	✓	✓	✓	✓		✓

Iziz Rosales

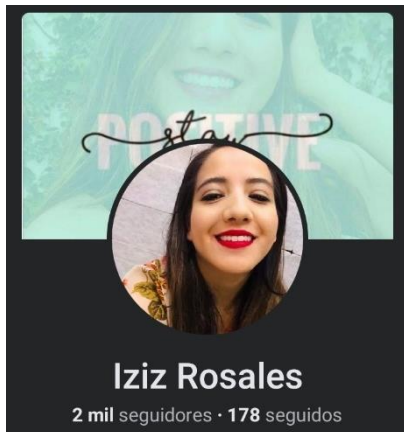
Es una emprendedora y empresaria de trayectoria. Su contenido consiste en hacer vídeos enfocados en el crecimiento de emprendedores y métodos para ahorrar.

Su marca tiene presencia en redes sociales como Facebook, Instagram y Tik Tok y se encuentra aliada con la compañía Altavoz Live que cuenta con sitio web y canal de youtube donde brindan conferencias en vivo con panelistas expertos en finanzas.

A pesar de estar situada en varios medios sus publicaciones no llegan a tener mucho alcance.

En Facebook su página tiene 2 mil likes y sus publicaciones rondan entre 20 a 30 reacciones. La mayoría de contenido son vídeos subidos desde Tik Tok., de igual forma su Instagram se basa en este tipo de material.

Destacar que en sus publicaciones hace frecuentemente uso del Call to Action.

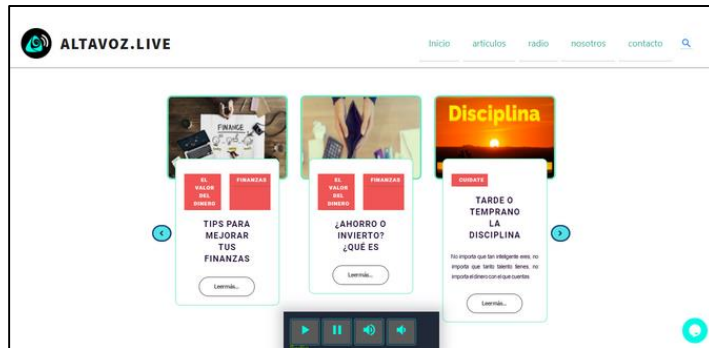


En Facebook las publicaciones están centralizadas en darle publicidad a los foros que realiza en el canal de youtube. Hay Call to action y también se promociona los servicios de emprendimiento.

En Instagram no hay contenido original propiamente de esa red social, lo único que se hace es publicar los mismos vídeos que se generan en Tik Tok. Lo que si se destacan son estrategias en la redacción.

La página web en la que ella es aliada cuenta con información más centralizado en el rubro de las finanzas.

Tik Tok es la red social más usada y donde crea contenido original. Allí ofrece charlas motivacionales, consejos de finanzas y ofrece sus consultorías para emprendedores.



Vivir con finanzas

Es una marca que tiene cuentas en Facebook y Youtube, este último es su mayor apuesta ya que semanalmente suben contenido referente a las finanzas de empresas conocidas y métodos de inversión para emprendedores iniciales.

Su contenido tiende a ser repetitivo y poco innovador. Suelen retomar vídeos ya publicados por otros canales y solo cambian el diseño y producción. En Facebook solo publican frases motivacionales y dan publicidad a charlas y foros organizado por los administradores de la marca.

Cuenta con una página web donde ofrecen información que puede llegar a ser relevante para economistas, pues su apuesta en ese sitio es mostrar noticias de la economía mundial y las finanzas de las compañías más importantes.

En Facebook tienen 499 seguidores y en Youtube cuentan con 3,130 suscriptores.



En Facebook suelen realizar publicidad a eventos en directo. Aunque su redacción tiene deficiencias.

Youtube es la plataforma que más utilizan, aunque tienden a tener muy pocas visitas. Su contenido a pesar de ser repetitivo tiene buena producción.

La página web en la que ella es aliada cuenta con información más centralizado en el rubro de las finanzas.

La página web es muy interactiva, tiene mucha variedad de temas, aunque no tienen servicios por pago para dar asesorías a las pequeñas y medianas empresas.

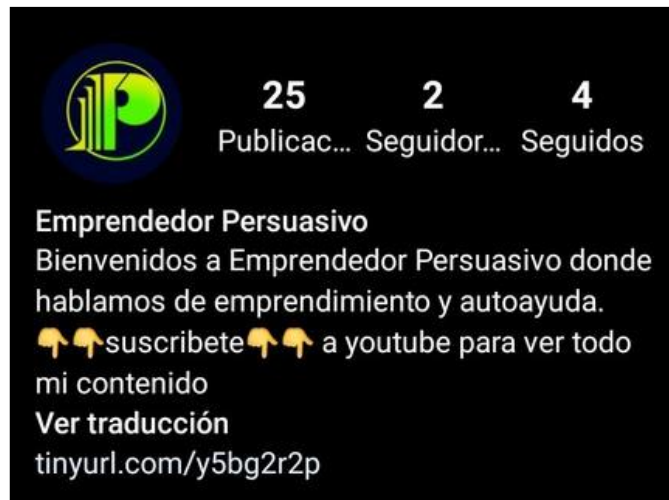
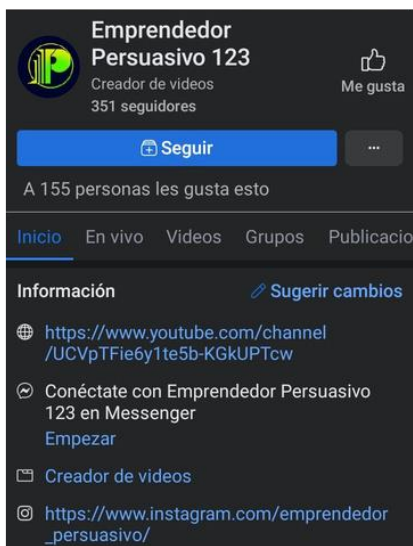


Emprendedor persuasivo 123

Es una marca que está situada en plataformas como Facebook, Instagram, Tik Tok y Spotify. Su contenido está centralizado en el área motivacional para las personas que están en vistas de emprender o para quienes necesitan consejos para empezar a ahorrar, por eso toman varios vídeos sobre esta temática.

Tienen publicaciones que carecen de estrategias y se quedan en la simplicidad, por ejemplo, no hay call to action, las piezas gráficas no son atractivas, el texto no atrae la atención, entre otros.

Sus redes sociales no son muy frecuentes, de hecho, en Facebook solo tienen 155 likes, razón por la cual no publican constantemente por ese medio. La red social más utilizada es Youtube y Tik Tok.



La mayoría de contenido publicado en Facebook son frases motivacionales y rara vez suben contenido referente a finanzas. Sus reacciones son pocas.

Youtube es la plataforma que más utilizan, llegan a tener muchas visitas en vídeos educativos referentes a técnicas de ahorro, a pesar de no tener muchos suscriptores.

Instagram es su plataforma menos interactuada. La mayoría de publicaciones no tienen likes y solo son frases motivacionales.

Tik Tok tiende a tener un contenido similar a YouTube, pero con muchos menos visualizaciones. Si cambian de contenido a menudo, pero las publicaciones no son muy constantes.




BUYER PERSONA

Buyer Persona es la representación ficticia de tu cliente ideal. Está basada en datos reales sobre el comportamiento y las características demográficas de tus clientes, así como en una creación de sus historias personales, motivaciones, objetivos, retos y preocupaciones.

Una buena definición de Buyer Persona pasa justamente por el contacto con tu público objetivo, de manera que en un rápido análisis puedas identificar características comunes entre los potenciales compradores.

Por lo tanto, los buyers persona de la marca Financial Advice son dos:

<h2>DANIEL PALACIOS</h2>  <p>Daniel siente que no le alcanza el salario que recibe mensualmente y necesita saber cómo administrar de la mejor manera sus ingresos.</p>	<h3>PERFIL</h3> <ul style="list-style-type: none">- 24 años.- Acompañado, sin hijos.- Empleado de Call Center.- Ingresos mensuales de \$350.- Vive en Soyapango.	<h3>HÁBITOS</h3> <ul style="list-style-type: none">- Le gusta pasar tiempo con su compañera de vida.- Amante de los videojuegos.- Trabaja en jornadas largas.- Interactúa mucho en las redes sociales.
	<h3>METAS</h3> <ul style="list-style-type: none">- Quiere administrar bien sus ingresos.- Dejar de alquilar y adquirir su casa propia.- Tener dos hijos.	<h3>FRUSTRACIONES</h3> <ul style="list-style-type: none">- Haber retirado sus estudios por el empleo.- No tener conocimientos financieros.- Trabajar mucho y ganar el salario mínimo

RAQUEL REYES



Raquel recibe remesas de parte de sus familiares y ha decidido emprender un negocio, para ello quiere aprender a ahorrar y administrar su dinero.

PERFIL

- 27 años.
- Casada, con un hijo.
- Ama de casa.
- Ingresos mensuales de \$500.
- Vive en San Miguel.

HÁBITOS

- Le gusta compartir tiempo con su hijo y salir con su familia.
- Ver videos de maquillajes y comida a través de redes sociales.
- Salir con sus amigas.

METAS

- Quiere aprender a ahorrar.
- Busca tener ingresos extra a través de un negocio propio.
- Quiere continuar con sus estudios universitarios.

FRUSTRACIONES

- No haber ahorrado desde el principio.
- No generar ingresos por su propia cuenta sino que depender de su esposo y las remesas.
- No seguir estudiando por cuidar a su hijo.

CANALES DIGITALES

Los canales digitales sirven para dar servicio, comunicar o vender a través de un ordenador, una tablet o un móvil y sus beneficios actualmente son muy importantes. Es decir, un canal digital sirve para conseguir la famosa “omnicanalidad” o, lo que es lo mismo, “ser accesibles a los clientes desde cualquier lugar y a cualquier hora”.

Existen dos tipos de canales: por una parte, los propios (web corporativa, tienda online propia B2B o B2C o app comercial) y, por la otra, los externos (marketplace o tiendas de terceros).

Los canales digitales de Financial Advice son:

- **Facebook**

A través de esta plataforma se harán pautas de la marca, esa será su única funcionalidad. Posteriormente se ocultará la página.

- **Instagram**

Se usará esta red social ya que permite tener una mayor interacción con los usuarios que están interesados en los contenidos referentes a las finanzas. También porque esta plataforma tiene muchas funcionalidades al momento de generar una publicación, pues ofrece la posibilidad de crear publicaciones, reels, vídeos, historias, chat con seguidores, entre otros.

LÍNEAS DE CONTENIDO

Contenido de valor

Estará enfocado en atraer nuevos seguidores para nuestra marca y fidelizar a nuestra audiencia, ya que se tratarán de publicaciones directamente relacionadas con sus intereses. Entre estos contenidos se tendrá como objetivo entretener e informar.

Los formatos que se han tomado en cuenta para este contenido son los reels, los vídeos, las publicaciones y las historias. Todo esto por su funcionalidad de estar en contacto e interacción con nuestros seguidores.

Contenido de branding

Se usará para destacar los valores de nuestra marca y de igual forma crear un vínculo con nuestros seguidores, haciendo que cada una de nuestras publicaciones sean originales y transmitan los deseos de querer seguir consumiendo y estar al tanto de nuestro contenido.

Los valores que queremos transmitir son educar e inspirar, es por ello que frecuentemente haremos publicaciones que activen en nuestros seguidores las ganas de emprender un negocio y entrar en el área de las finanzas a través del ahorro eficiente.

Contenido de ventas

Se usará para promocionar los servicios por pago de la marca, en este sentido, consistirá en publicaciones que logren despertar el interés de los seguidores por querer informarse más al respecto, invitándolos a suscribirse al servicio de consultoría privada.

LOGÍSTICA Y TRABAJO MENSUAL

FINANCIAL ADVICE, Asesores de finanzas, realizará dos publicaciones diarias durante 15 días dentro de su plataforma de Instagram y Facebook: una historia por la mañana y un post o carrusel por la tarde, cada una con contenido de valor, branding o venta para que los usuarios se mantengan informados con un contenido versátil.

ESTRATEGIA	DEFINICIÓN	IMPLEMENTACIÓN
BRANDING	Dar a conocer la marca, obtener un mayor alcance con contenido versátil que atraiga la atención de los seguidores.	<ul style="list-style-type: none"> • Creación de piezas gráficas con información de la marca. • Piezas gráficas que den a conocer la marca. • Stories con logo de la marca. • Creación de contenido con CTA
ESTRATEGIA DE FIDELIZACIÓN EN INSTAGRAM Y FACEBOOK	Mejorar la imagen de la marca, ofrecer incentivos para que los clientes se decidan por contratar los servicios, aumentando la comunidad online y las ventas.	<ul style="list-style-type: none"> • Se ofrecerán descuentos. • Promociones en paquetes de servicios.
ESTRATEGIA DE MARKETING DE CONTENIDO	Aportando nueva información que sea útil para los usuarios/ seguidores interesados en los servicios de la marca.	<ul style="list-style-type: none"> • Creación de piezas gráficas con buena información para los usuarios. • Consejos útiles de servicios que ofrece la marca.
ESTRATEGIA DE INTERACCIÓN	Que los usuarios/ seguidores se identifiquen con la marca, participen en el contenido publicado y sientan confianza en contratar.	<ul style="list-style-type: none"> • Encuestas en Stories. • Preguntas de interés para los seguidores. • Cuestionario en Stories.

KPI'S Y KEYWORDS

KPI, siglas en inglés, Key Performance Indicator, cuyo significado en español es Indicador Clave de Desempeño o Medidor de Desempeño, hace referencia a una serie de métricas que se utilizan para sintetizar la información sobre la eficacia y productividad de las acciones que se lleven a cabo en un negocio con el fin de poder tomar decisiones y determinar aquellas que han sido más efectivas a la hora de cumplir con los objetivos marcados en un proceso o proyecto concreto.

Los KPI también son conocidos como indicadores de calidad o indicadores clave de negocio que pueden ser utilizados y aplicables en cualquier área de negocio y sector productivo, aunque son utilizados de una forma muy habitual en el marketing online.

Las KPI's que Financial Advice medirá en sus redes sociales son:

- Aumento de seguidores.
- Aumento de visitas al perfil.
- Aumento de likes y comentarios.
- Aumento de visualizaciones de IGTV, Lives y IG stories.
- Menciones de la página.

CALENDARIZACIÓN



















CALENDARIO DE CONTENIDOS						
Fecha	Hora	Formato	Copy	Recursos	Hashtag	Imagen
1/10/2021	10:00 a.m.	Post	<p>Los ingresos generados de forma pasiva tienden a ser los más seguros al momento de conseguir rentabilidad. 🧐</p> <p>Enfoca tu plan comercial en este rubro sin necesidad de darle un seguimiento diario.</p> <p>▶ Sigue a la cuenta @financiam_advice503 para más consejos.</p>		<p>#EducaciónFinanciera #FinanciamAdvice #Motivación #Emprendimiento #Inversión</p>	1
1/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto y Gif		2
1/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto, encuesta y música		3
1/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto y música		4
2/10/2021	10:00 a.m.	Post	<p>¿Quieres generar ingresos extra aprendiendo a invertir? ¿Quieres invertir en la bolsa y no sabes por dónde empezar?</p> <p>Suscríbete a mis consultorías personalizadas. 😊 Te enseñaré a ser un trading exitoso. 🧐</p> <p>🔗 Link de suscripción en mi perfil.</p>		<p>#EducaciónFinanciera #Trading #Negocios #Inversión #FinanciamAdvice</p>	5
3/10/2021	ESTE DÍA NO SE PUBLICA					
4/10/2021	10:00 a.m.	Post	<p>Las mentes más sabias se juntan con otros sabios para aumentar sus conocimientos.</p> <p>Recuerda que el éxito va acompañado de la sabiduría 🙏</p> <p>▶ Sigue a la cuenta @financiam_advice503 para más consejos financieros.</p>		<p>#EducaciónFinanciera #FinanciamAdvice #Motivación #Emprendimiento #Inversión</p>	6
4/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto		7
4/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto, música y gif		8
4/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto, música, gif y respuesta promedio		9
5/10/2021	10:00 a.m.	Post	<p>¿Quieres generar ingresos extra aprendiendo a invertir? ¿Quieres invertir en la bolsa y no sabes por dónde empezar?</p> <p>Suscríbete a mis consultorías personalizadas. 😊 Te enseñaré a ser un trading exitoso. 🧐</p>		<p>#EducaciónFinanciera #Trading #Negocios #Inversión #FinanciamAdvice</p>	10

			🔗 Link de suscripción en mi perfil.			
6/10/2021	10:00 a.m.	Post	Siempre ten en cuenta que la imagen empresarial es muy importante al momento de posicionarnos en el mercado. Mantén activa tus redes y siempre intenta conservar a tus clientes. 😊👂 ▶ Sigue a la cuenta @financiam_advice503 para más consejos.		#EducaciónFinanciera #FinanciamAdvice #Motivación #Emprendimiento #Inversión	11
6/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto y música		12
6/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto y música		13
6/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto y música		14
6/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto y música		15
7/10/2021	10:00 a.m.	Post	Crea mejores hábitos para tu crecimiento económico y personal. Siempre es importante que la educación sea un pilar en nuestras decisiones. 📖👂 ▶ Sigue a la cuenta @financiam_advice503 para más consejos financieros.		#EducaciónFinanciera #FinanciamAdvice #Motivación #Emprendimiento #Inversión	16
8/10/2021	10:00 a.m.	Post	Menciona a tu amigo que necesita este consejo 👂 ✅ Si te ha gustado dale like y sigue a 🔗 @Financiam_Advice503 para más consejos. ▶ Ve a mi perfil si quieres que te enseñe a invertir y generar más dinero a través de planes financieros 📖👂		#EducaciónFinanciera #FinanciamAdvice #Motivación #Emprendimiento #Inversión	17
8/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto, Música y Respuesta promedio		18
8/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto y Música		19
8/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto y Música		20
8/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto, Música y Encuesta.		21
9/10/2021	10:00 a.m.	Post	No existen las excusas para aprender algo nuevo cada día. 📖 Las nuevas tecnologías nos permiten expandir nuestros conocimientos. Sigue adelante. 📖😊 ▶ Sigue a la cuenta @financiam_advice503 para más consejos financieros.		#EducaciónFinanciera #FinanciamAdvice #Motivación #Conocimientos #Inversión	22
10/10/2021	ESTE DÍA NO SE PUBLICA					

11/10/2021	10:00 a.m.	Post	<p>Cuéntanos en los comentarios, ¿Tú, qué tipo de mentalidad tienes? 🤔</p> <p>► Sigue a la cuenta @financiam_advice503 para más consejos financieros.</p>		<p>#EducaciónFinanciera #FinancialAdvice #Motivación #Conocimientos #BuenaMentalidad</p>	23
11/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto, Música y Respuesta promedio		24
11/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto y música		25
11/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto y música		26
12/10/2021	10:00 a.m.	Post	<p>A partir de pequeñas acciones se pueden lograr grandes triunfos, así que cada día intenta hacer algo diferente que mejore tu bienestar físico y mental. 🙏🙌😊</p> <p>► Sigue a la cuenta @financiam_advice503 para más consejos financieros.</p>		<p>#EducaciónFinanciera #FinancialAdvice #Motivación #Emprendimiento #Bienestar</p>	27
13/10/2021	10:00 a.m.	Post	<p>Tener distribuido un buen presupuesto donde se de cubrimiento a tus necesidades básicas y se contemple la inversión de tu dinero es muy importante para todo emprendedor que va dando sus primeros pasos. 📌</p> <p>Suscríbete a mis consultorías personalizadas. 😊 Te enseñaré a administrar tu dinero de forma eficiente. 📞</p> <p>🔗 Link de suscripción en mi perfil.</p>		<p>#EducaciónFinanciera #FinancialAdvice #Motivación #Emprendimiento #Inversión</p>	28
13/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto y música		29
13/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto, encuesta y música		30
13/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto, Música y Respuesta promedio		31
13/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto, Música y Gif.		32
14/10/2021	10:00 a.m.	Post	<p>¿Quieres generar ingresos extra aprendiendo a invertir? ¿Quieres invertir en la bolsa y no sabes por dónde empezar?</p> <p>Suscríbete a mis consultorías personalizadas. 😊 Te enseñaré a ser un trading exitoso. 📞</p> <p>🔗 Link de suscripción en mi perfil.</p>		<p>#EducaciónFinanciera #Trading #Negocios #Inversión #FinancialAdvice</p>	33

15/10/2021	10:00 a.m.	Post	<p>Menciona a tu amigo que necesita estos consejos 🙏</p> <p>☑ Si te ha gustado dale like y sigue a 🏠 @Financial_Advice503 para más consejos.</p> <p>▶ Ve a mi perfil si quieres que te enseñe a invertir y generar más dinero a través de planes financieros 🙏</p>		<p>#EducaciónFinanciera #FinancialAdvice #Motivación #Emprendimiento #Inversión</p>	34
15/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto y Música		35
15/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto y Música		36
15/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto y Música		37
15/10/2021	5:00 p.m.	Historia		Texto y Música		38

PIEZAS GRÁFICAS

<p>1</p> <p>3 MANERAS DE GANAR DINERO DE FORMA PASIVA</p> <ul style="list-style-type: none"> ★ Crear una comunidad de membresía 📊 Invertir en acciones 🏠 Vender productos físicos 	<p>2</p> <p>¿CÓMO PUEDO EMPEZAR A AHORRAR?</p> 	<p>3</p> <p>¿Fija un objetivo, ¿para que quieras ahorrar?</p> <p>✓ Comprométete contigo.</p> <p>✓ Primero aparcas tu ahorro, después con una pequeña parte, luego aumentarás el porcentaje.</p> <p>¿Quieres que te enseñe mi estrategia de ahorro?</p> <p><input type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> NO</p> 
<p>4</p> <p>Desliza hacia arriba y aprenderás</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Sistema de control en efectivo. ✓ Reproducción de gastos. ✓ Presupuestar gastos inesperados. ✓ Estrategia de ahorro. ✓ Blindaje financiero. ✓ Tipos financieros.  <p>©Financial_Advice001</p>	<p>5</p> <p>6 PASOS PARA CREAR RIQUEZA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- MONETIZAR TU TALENTO. 2- APRENDE A LEER GENTE. 3- ENTIENDE COMO FUNCIONA EL DINERO. 4- ESTUDIA VENTAS, NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN. 5- ESTUDIA LA NATURALEZA HUMANA Y LIBERAZGO. 6- DESARROLLA UNA MENTALIDAD INQUEBRANTABLE.  <p>©Financial_Advice001</p>	<p>6</p> <p>CONSEJOS DE WARREN BUFFETT</p> <ul style="list-style-type: none"> CONSTRUYE HABITOS EXITOSOS DESDE TEMPRANO SE UN ESTUDIANTE DE LA VIDA NO TE ENDEUDES CON TARJETAS DE CRÉDITO CONVIÉRTETE EN QUIEN MÁS ADMIRAS 
<p>7</p> <p>LAS 4 LEYES MÁS IMPORTANTES DEL DINERO</p>  <p>©Financial_Advice001</p>	<p>8</p> <p>NO GASTES MÁS DE LO QUE HACES</p> <p>NO TE VAYAS A LA QUIEBRA TRATANDO DE IMPRESIONAR A OTROS</p>  <p>©Financial_Advice001</p>	<p>9</p> <p>INVIERTE UN 10% DE TU DINERO</p> <p>PRIMERO COMPRA ACTIVOS ANTES QUE LOS PASIVOS</p>  <p>©Financial_Advice001</p>
<p>10</p> <p>COMO HACERTE MILLONARIO CON \$5 AL DÍA</p>  <p>LUEGO DE 50 AÑOS, \$150 AL MES INVERTIDOS EN UN RETORNO DE 8% SERÍA \$ 1.115.408</p>	<p>11</p> <p>5 REGLAS DE MARKETING</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- Encontrar clientes y conservarlos. 2- Tener respeto por los clientes y competidores. 3- Crear sentido ante los clientes y dispuesto a transformar. 4- Perfeccionar continuamente el proceso de negocio. 5- Cuida tu imagen. 	<p>12</p> <p>6 HÁBITOS QUE TE AYUDARÁN A AHORRAR</p>  <p>©Financial_Advice001</p>
<p>13</p> <p>Hacer una lista antes de ir al supermercado.</p> <p>Establecer prioridades y enfocarse en ellas.</p>  	<p>14</p> <p>Crear un presupuesto personal cada mes.</p> <p>Calcular bien tu dinero antes de una compra.</p>  	<p>15</p> <p>Identificar los gastos innecesarios y reducidos.</p> <p>Anticiparse a los gastos venideros.</p>  

<p>16</p> <p>CREANDO UNA MEJOR VIDA FINANCIERA</p> <p>SE UN ESTUDIANTE DE LA VIDA</p> <p>TRABAJA MÁS DURO QUE LOS DEMÁS</p> <p>CONSTRUYE DIFERENTES INGRESOS</p> <p>FINANCIAL ADVICE</p>	<p>17</p> <p>RECUERDA ESTO</p> <p>"SI TE RINDES HOY ESTARÁS JUSTO EN EL LUGAR QUE ESTABAS CUANDO EMPEZASTE</p> <p>Y CUANDO EMPEZASTE ESTABAS DESESPERADO POR ESTAR EN EL LUGAR QUE ESTÁS AHORA."</p> <p>FINANCIAL ADVICE</p>	<p>18</p> <p>3 LIBROS PARA SER MÁS ABUNDANTE</p> <p>FINANCIAL ADVICE</p>
<p>19</p> <p>3 ÁRBOLES DINERO</p> <p>RAYDON SAMSO</p> <p>Cuando el dinero ya no gobierna tu vida eres libre.</p> <p>Pero para que el dinero no gobierne tu vida antes deberás resolver el tema del dinero de una vez por todas.</p> <p>FINANCIAL ADVICE</p>	<p>20</p> <p>DINERO FELIZ</p> <p>¿Cuánto dinero necesitas para considerarte rico?</p> <p>¿Cuánto dinero necesitas para ser feliz?</p> <p>Agradece cada céntimo para recibir más.</p> <p>FINANCIAL ADVICE</p>	<p>21</p> <p>DESPUÉS CHOPRA</p> <p>EL UNIVERSO ES UN FLUJO DE ENERGÍAS, DAR Y RECIBIR SON ASPECTOS DIFERENTES DE ESSE FLUJO.</p> <p>Vibra hoy lo que quieres recibir mañana.</p> <p>¿Te ha interesado esta información?</p> <p>SI NO</p>
<p>22</p> <p>PLATAFORMAS DE BAJO COSTO PARA APRENDER EN LÍNEA</p> <p>YouTube Lynda.com Podcast</p> <p>Udemy.com Audiobooks Blogs</p> <p>@FINANCIAL_ADVICE503</p>	<p>23</p> <p>2 TIPOS DE MENTALIDADES</p> <p>CRECIMIENTO</p> <p>Tú sabes que es posible mejorar tu habilidades a través del aprendizaje continuo junto con la persistencia y el esfuerzo.</p> <p>RELAJADA</p> <p>Tú crees que sabes todo lo que necesitas y por ende no es necesario aprender nada nuevo ni crecer porque ya eres lo "suficientemente maduro"</p>	<p>24</p> <p>4 SECRETOS PARA VENDER TU OFERTA</p> <p>FINANCIAL ADVICE</p>
<p>25</p> <p>Usa la exclusividad a tu favor.</p> <p>1 2 3</p> <p>4 5 6</p> <p>Agregar una cuenta regresiva.</p>	<p>26</p> <p>Establece un plazo corto de promoción.</p> <p>Comunicado múltiples veces y se explicito.</p>	<p>27</p> <p>5 FORMAS DE MEJORAR</p> <ul style="list-style-type: none"> • LEER A DIARIO. • COME SANO. • NO PONGAS EXCUSAS. • CREE EN TI MISMO. • INICIA UNA NUEVA RUTINA. <p>FINANCIAL ADVICE</p>
<p>28</p> <p>EJEMPLO DE UN BUEN PRESUPUESTO</p> <p>40% VIVIENDA</p> <p>20% AHORRO Y PAGO DE DEUDAS</p> <p>15% COMIDA</p> <p>10% GASTOS PERSONALES</p> <p>5% SEGUROS Y GASTOS PERSONALES</p> <p>10% TRANSPORTE</p>	<p>29</p> <p>SERIES CON LECCIONES DE MARKETING</p> <p>FINANCIAL ADVICE</p>	<p>30</p> <p>MAD MEN</p> <p>ENTENDERÁS COMO LLEGÓ A SER HOY EN DÍA EL MARKETING</p> <p>¿Ya la viste?</p> <p>SI NO</p>

<p>31</p>	 <p>EMILY IN PARIS APRENDERÁS LA IMPORTANCIA DE LA EXPERIENCIA Y LOS BENEFICIOS DE ESCUCHAR A LA AUDIENCIA</p> 	<p>32</p>	 <p>MADAME CJ WALKER COMO CONFIAR EN TI Y EN TUS PROYECTOS</p> 	<p>33</p>	<p>ELON MUSK ACERCA DE LA EDUCACIÓN</p>  <p>"NO CONFUNDAS LA ENSEÑANZA CON LA EDUCACIÓN. YO NO FUÍ A HARVARD, PERO LOS QUE TRABAJAN PARA MI SI LO HICIERON."</p> 
<p>34</p>	<p>CÓMO SER UNA PERSONA EXITOSA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Haz un seguimiento de tus finanzas. 2. Construye otra fuente de ingresos. 3. Evita las pérdidas de tiempo. 4. Mantén una red de contactos. 5. Reflexiona sobre tus errores. 6. Prepara una lista de tareas. 7. Evita los malos amigos. 8. Busca un mentor. 	<p>35</p>	 <p>LAS 3 FRASES MÁS PODEROSAS PARA CERRAR UNA VENTA</p>	<p>36</p>	 <p>1- RAZÓN POR LA QUE NO</p> <p>"Juan, ¿Hay alguna razón por la que no te te sumarias al programa hoy mismo?"</p> <p><small>©Financial Advice 2023</small></p>
<p>37</p>	 <p>2- DEL 1 AL 10</p> <p>"Juan, del 1 al 10, siendo 1 "no me interesa para nada" y siendo 10 "lo compro hoy mismo" ¿En qué punto estás?"</p> <p><small>©Financial Advice 2023</small></p>	<p>38</p>	 <p>3- POR MÍ YA ESTÁS ADEENTRO</p> <p>"Juan, si es por mí ya estás adentro del programa. Solo necesito tu okay, hagamos el primer pago y te sumo."</p> <p><small>©Financial Advice 2023</small></p>		

BIBLIOGRAFÍA

Asana, T. (7 de enero del 2021). *Análisis FODA: qué es y cómo usarlo (con ejemplos)*. Asana. Recuperado de <https://asana.com/es/resources/swot-analysis>

Kerzner, H. (2011). *Project Management Metrics, KIPs and Dashboards*. New York: International Institute for learning, Inc.

Logicalis Architects of change. (29 de septiembre del 2017). *KPI's ¿Qué son, para qué sirven y por qué y cómo utilizarlos?* Recuperado de <https://blog.es.logicalis.com/analytics/kpis-qu%C3%A9-son-paraqu%C3%A9-sirven-y-por-qu%C3%A9-y-c%C3%B3mo-utilizarlos>

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

Sordo, A. I. (25 octubre del 2021). *Qué es un Buyer Persona y cómo crearlo*. Hubspot. Recuperado de <https://blog.hubspot.es/marketing/que-son-buyer-personas>