

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



TÍTULO:

ESTRATEGIA DE MARCA PERSONAL CR3ARTE

PRESENTADO POR:

BRENDA AÍDA RAMÍREZ

CARNÉ

(RR09018)

INFORME FINAL DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN MEDIOS DIGITALES Y REDES SOCIALES PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE LICENCIADA EN PERIODISMO.

DOCENTE ASESOR:

LICDA. SILVIA ESTRADA.

COORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADUACIÓN:

MCS. YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

CIUDAD UNIVERSITARIA, DR. FABIO CASTILLO FIGUEROA, SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA, 7 DE JUNIO DE 2022

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTOR:

MSC. ROGER ARMANDO ARIAS

VICERRECTOR ACADÉMICO:

PHD. RAÚL ERNESTO AZCÚNAGA LÓPEZ

VICERRECTOR ACADÉMICO:

ING. JUAN ROSA QUINTANILLA

SECRETARIO GENERAL:

FRANCISCO ALARCÓN

FISCAL GENERAL:

LIC. RAFAEL HUMBERTO PEÑA LARÍN

DEFENSOR DE LOS DERECHOS UNIVERSITARIOS:

LIC. LUIS ANTONIO MEJÍA LIPE

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES

DECANO:

MSC. ÓSCAR WUILMAN HERRERA RAMOS

VICEDECANA:

MSC. SANDRA LORENA BENAVIDES DE SERRANO

SECRETARIO DE LA FACULTAD:

MSC. JUAN CARLOS CRUZ CUBÍAS

AUTORIDADES DEL DEPARTAMENTO DE PERIODISMO

JEFE DE DEPARTAMENTO:

MSC. CARLOS ERNESTO DERAS

COORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADUACIÓN:

MSC. YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

DOCENTE ASESOR:

LICDA. SILVIA MARÍA ESTRADA LÓPEZ

INDICE

Resumen	4
INTRODUCCIÓN.....	5
OBJETIVOS GENERALES	6
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	6
INFORMACIÓN DE LA MARCA.....	7
DESCRIPCIÓN	8
DESCRIPCIÓN DE SERVICIOS	8
FODA	9
FODA - ANÁLISIS	10
COMPETENCIA.....	11
ANÁLISIS DE COMPETENCIA	12
BUYER PERSONA	13
CANALES DIGITALES – FACEBOOK	14
CANALES DIGITALES – INSTAGRAM	15
LÍNEAS DE CONTENIDO	16
KPI INSTAGRAM.....	17
KPI FACEBOOK	17
CRONOGRAMA Y PLANIFICACIÓN.....	18
FUENTES CONSULTADAS	24

Resumen

CR3ARTE es el sueño de tres personas que está conformado por creadores de contenido muy talentosos en su respectiva área que consiste en editor de video, redactora y fotografía, la creatividad y la innovación a través de nuestro trabajo ofrecemos estrategias para clientes o buyer persona de mayor edad que ya tengan fija una empresa o quieran emprender y quieran posicionar su marca por medio del internet específicamente por redes sociales de esta manera recurran a ellos y consuman los productos presentados a miles de personas. Haremos una agencia de marketing con mayor alcance en territorio nacional e internacional. La propuesta que presentamos en este trabajo con la creación de la marca presentamos un equipo con ideas frescas que se complementan para crear grandiosas estrategias. Lo que nos lleva concluir por medio de este trabajo se presenta las ideas y estrategias para que nuevos clientes con visión de crecimiento para su empresa puedan ofrecer sus productos mediante el plan de marketing con base a lo aprendido con el curso de Especialización de Medios Digitales y Marketing.

Palabras claves: Redes Sociales, Marketing, Creatividad Publicitaria, Posicionar Marca, Estrategia Publicitaria, Buyer Persona.

INTRODUCCIÓN

El surgimiento de “CR3ARTE” es para apoyar a las distintas empresas que quieran aumentar ventas de su empresa de la manera más llamativa a través de redes sociales lo que implica sumar con creatividad que va apegado al marketing, producción fotográfica y audiovisual.

Los deseos y los obstáculos que tiene el grupo objetivo para conseguir lo que quiere, se propone desarrollar un plan estratégico para posicionar las empresas que necesitan vender sus productos con ideas innovadoras.

Es por ello que se decidió hacer realidad lo que se estaba haciendo, en esta ocasión como parte de una investigación en la que se haría una estrategia de Medios Digitales y ayudaría a crear un parámetro del mercado por internet, realizado con calidad en cada detalle para brindar el mejor trabajo en su promoción en redes sociales.

Logo de la Marca:



OBJETIVOS GENERALES

- Posicionar y dar a conocer la marca Cr3arte entre el público a través de redes sociales, como una productora de contenido y marketing digital.
- Brindar soluciones digitales para empresas y emprendedores con visión de crecimiento.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Ayudar a los clientes para el crecimiento de su empresa y donde consuman los productos presentados a miles de personas.
- Utilizar las redes sociales, para dar a conocer los productos y promocionarlos.
- Ofrecer soluciones en marketing digital, contenido para redes sociales, producción audiovisual y producción fotográfica.
- Posicionar la marca en el mercado y redes sociales, para atraer interés a tus posibles clientes.

INFORMACIÓN DE LA MARCA

CR3ARTE hace realidad las ideas que surgen para empresas y emprendedores con visión de crecimiento, ofrecemos posicionar tú marca en redes sociales, para atraer interés a tus posibles clientes.

Servicios:

- Creación de contenido para redes sociales
- Marketing en redes sociales
- Post- producción (Fotografía, grabación y edición de video)
- Campañas publicitarias

Enlace de Facebook

<https://www.facebook.com/Cr3arte-101302935830047>

Enlace de Instagram

<https://www.instagram.com/cr3artev/>

Teléfono:

78736407

Dirección

Av. Las Camelias y, C. Los Castaños #17, San Salvador

DESCRIPCIÓN

Somos una agencia creativa, con sede en San Salvador, El Salvador. Brinda soluciones digitales para empresas y emprendedores con visión de crecimiento.

Nuestro propósito es ofrecer soluciones de calidad en marketing digital, contenido para redes sociales, producción audiovisual y producción fotográfica.

DESCRIPCIÓN DE SERVICIOS

- Marketing digital: Campañas publicitarias, propuesta visual y estrategias de venta.

\$100 por cada publicación

- Contenido para redes sociales: Calidad de contenido, originalidad y cantidad de

contenido. *\$ 100*

- Producción audiovisual: Grabación y edición de video para Spots y Reels.

\$500 por campaña publicitaria.

- Producción fotográfica: Capturas de fotografías para campañas publicitarias.

\$350 por campaña publicitaria.

FODA

Fortalezas

- Integrantes del equipo especializados en áreas de producción audiovisual, diseño, creatividad, estrategia, medios.
- Apertura amplia a la innovación publicitaria de parte del equipo.
- Visión Creativa.
- Buena convivencia en el círculo de trabajo.

Oportunidades

- Participar o crear eventos publicitarios.
- Atraer mayor audiencia con eventos.
- Capacitación de nuevos talentos en la publicidad
- Nuevos mercados y emprendimientos

Debilidades

- Equipo de trabajo integrado por pocas personas.
- Falta de equipo especializado.
- Falta de recursos económicos.

Amenazas

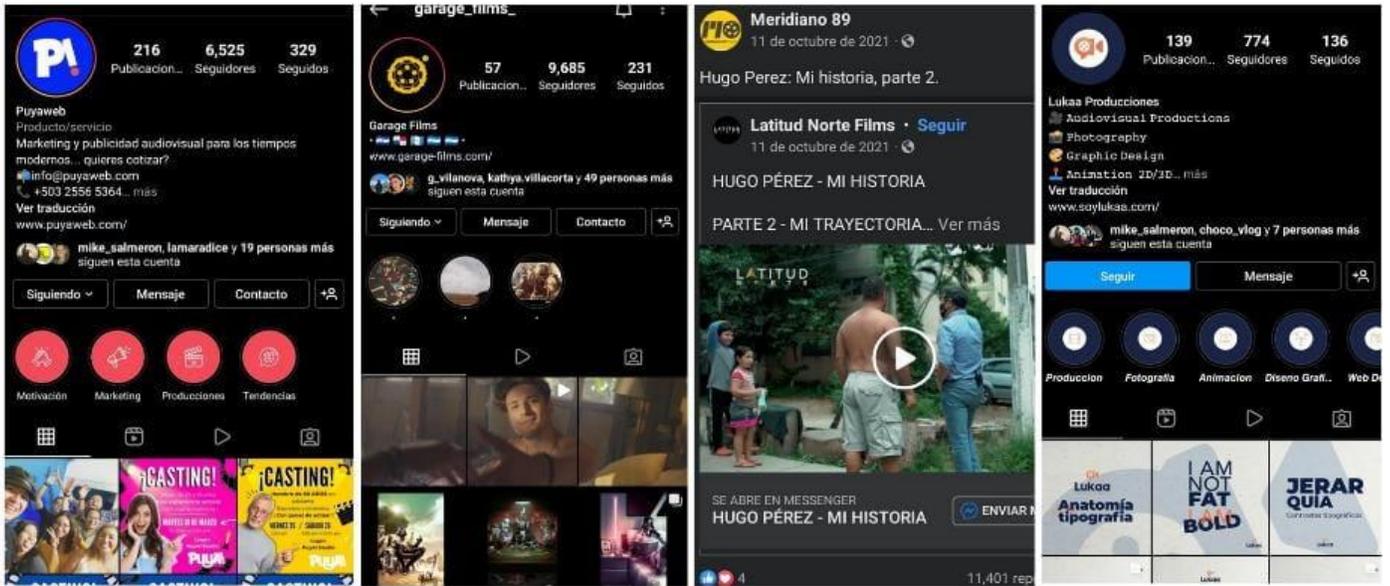
- Poca difusión publicitaria.
- Falta de apoyo de patrocinadores.
- Baja asistencia de parte del público.

FODA - ANÁLISIS

Somos un equipo con ideas frescas que se complementan para crear grandiosas estrategias, las debilidades tenemos que enfocarnos y minimizarlas para mejorar el ritmo de trabajo para que el producto final sea el deseado por el cliente.

Nuestro propósito es ofrecer soluciones de calidad en marketing digital, contenido para redes sociales, a raíz de nuestro FODA, buscamos lograr esa ruptura en el desarrollo de estrategias tradicionales para propiciar una renovación totalmente radical con las campañas de nuestros clientes.

COMPETENCIA



PUYAWEB

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

GARAGE FILMS

https://www.instagram.com/garage_films_/

MERIDIANO 89

<https://www.facebook.com/Meridiano-89-308940582712>

LUKAA PRODUCCIONES

https://www.instagram.com/lukaa_producciones/

RED SOCIAL QUE UTILIZA LA COMPETENCIA

Competencia	FACEBOOK	INSTAGRAN	TWITTER
PUYA WEB		✓	
GARAGE FILMS	✓	✓	✓
MERIDIANO 89	✓		
LUKAA PRODUCCIONES	✓	✓	

ANÁLISIS DE COMPETENCIA

Puya Web y Garage films son productoras audiovisuales sin embargo las he incluido como competencia porque han realizado diferentes comerciales para televisión lo que va reflejado con el marketing, considerando como referencia estas dos productoras, tiene activas las redes sociales de Facebook e Instagram donde reflejan sus cortos audiovisuales, sus likes son mínimos.

Meridiano 89 solo tiene activo Facebook, son pocas las publicaciones que realizan y el contenido es publicidad de eventos de taller de cine.

Lukaa Producciones es la mayor competencia que se puede considerar, porque ofrece servicios similares a nuestra marca, son activos en Facebook e Instagram, pero tiene pocos seguidores a comparación que las anteriores agencias que cuentan más de mil seguidores

BUYER PERSONA

Es una representación ficticia del público objetivo de una empresa mediante la que podemos conocer con detalle a su audiencia para crear estrategias de marketing lo más orientadas posible a partir de sus necesidades.



Lidia Roxana Díaz

Lidia Roxana Díaz es Licenciada en Administración de Empresas, tiene 38 años, es soltera y trabaja en Corporación de Franquicias Americanas. Tiene un emprendimiento de venta de calcetines con diseños divertidos, es muy amable y le gusta las ideas creativas.

♥ 38 años

💰 \$600 dólares

📋 Le gusta las novedades tecnológicas, es emprendedora y también es Licenciada en Administración de Empresas.

✍️ Busca varios diseños de calcetines para su emprendimiento que le lleva tiempo, que su mercadería sea original y venga al país en el menor tiempo.

★ Ganar con el emprendimiento de calcetines que su marca sea reconocida y pueda abarcar la demanda de calcetas a clientes de diferentes edades.

📈 Busca el marketing para su marca de productos exportados, desea que su emprendimiento sea conocido de forma creativa, moderna y divertida.

Roberto Martínez

Roberto Martínez es barbero profesional y propietario de la Academia y Barbería Navajas, tiene 40 años, está casado con Sandra de Martínez con quien comparte las habilidades de corte de pelo para hombres y mujeres, tienen dos hijas.

♥ 40 años 💰 \$950 dólares

📋 Emprendedores junto a esposa, también es un maestro dinámico.

✍️ Aumentar el personal con las personas que han aprendido en la academia o distinto lugar, para lograr abrir sucursales de la barbería.

★ Mantener a sus clientes cómodos y contentos con el servicio adquirido. Seguir formando a personas en la academia de la barbería.

📈 Gestionar en varias plataformas las bases de la empresa. Promover sus distintos servicios de la barbería promover la enseñanza de la academia.

José Alberto Rivas

José Alberto Rivas es Licenciado en Administración de Empresas, es el Gerente del Café La Loma, un negocio familiar que ha heredado, tiene esposa y 3 hijos con los que anhela que sigan con el legado familiar de la producción del café de buena calidad.

♥ 50 años 💰 \$900 dólares

📋 Le gusta estar actualizado con el marketing, tiene 2 años de ser gerente de la empresa de café.

✍️ Aumentar el personal para producir el café también tener mas máquinas tecnológicas, ser interactivo en las redes sociales a función de ser reconocida la marca de café.

★ Mejorar la productividad del café de calidad, formar parte de una marca de café reconocida a nivel nacional e internacional. Seguir con el legado que ha dejado su familia.

📈 Necesita difundir en redes sociales el proceso de la producción de café que le ha heredado su familia y desea que sus hijos formen parte de esta empresa.

CANALES DIGITALES – FACEBOOK

Justificación

Es la plataforma de redes sociales con mayor alcance de las personas que lo utilizan.

En lo que se refiere a difundir contenido y en utilización de estrategias de marketing resultan ser más efectivas.

Objetivo Comunicacional

Cada publicación de contenido que se presente tiene que ser de manera rápida, digerible y fácil de reconocer utilizando los anuncios, aplicaciones de páginas o eventos entre otras herramientas que Facebook proporciona.

CANALES DIGITALES – INSTAGRAM

Justificación

Es una red social más moderna por lo que las personas que utilizan las herramientas para hacer publicidad de lo que quieren presentar, resulta ser mayor atractivo al público.

Objetivo Comunicacional

Generar una comunidad con el público objetivo en donde principalmente reine la interacción. Provocando una mayor integración entre la marca y el cliente, aumentando el alcance del producto o servicios.

LÍNEAS DE CONTENIDO

Marketing de contenidos 70%

- Ayudar a las personas que utilicen los servicios, para crear visión de crecimiento para sus empresas.
- Realizar frases atractivas
- Puntualizar servicios.

Venta Proporcional 20%

- Informar sobre servicios
- Promociones
- Crear paquetes de servicios.

Interacción e Historias 10 %

- Call to actions
- Historias presentando los productos.
- Encuestas sobre el uso de productos.
- Descripción de los productos

KPI INSTAGRAM

Objetivo Generales: Brindar soluciones digitales para empresas y emprendedores con visión de crecimiento.

Objetivo Específico: Ofrecer soluciones de calidad en marketing digital, contenido para redes sociales, producción audiovisual y producción fotográfica.

KPI: Me gusta, compartidos, comentarios, DM, interacciones, Stories Reel, Igtv y análisis del público.

KPI FACEBOOK

Objetivo General: Colocar y dar a conocer la marca Cr3arte entre el público a través de redes sociales, como una productora de contenido y marketing

Objetivo Específico: Utilizar las redes sociales, Facebook e Instagram como principales plataformas para dar a conocer los productos y promocionarlos.

KPI: Cantidad de Likes, reacciones, interacciones, compartidas, comentarios, inbox, y reels.

CRONOGRAMA Y PLANIFICACIÓN

Facebook

CALENDARIO					
SEMANA 1 AL 15 DE MARZO					
DÍA 1	DÍA 2	DÍA 3	DÍA 4	DÍA 5	
Post, presentando la marca, como una productora de contenido.	Presentación de servicios a ofrecer. "Ofrecemos originalidad"	Post Necesitas hacer crecer tu marca, escribinos por Inbox	Ofrecemos contenido para redes sociales, producción audiovisual y producción fotográfica para tu marca	Esríbenos por Inbox para mas información	
					

CALENDARIO

SEMANA 1 AL 15 DE MARZO



DÍA 6

Realizamos branding total para tu marca



DÍA 7

Post (Educación)
Pongamos en practica estos pasos para tu marca

3 Pasos para empezar hoy mismo

- PEDIR AYUDA**
Una de las peores decisiones que puedes tomar, es tratar de hacerlo solo.
- VISION CLARA DE TUS OBJETIVOS**
Aclarar tu alma con tus objetivos, que es lo debes lograr para conseguirlos y, más importante aún como lo vas a hacer.
- REEMPLAZA EL MIEDO CON ACCIÓN**
Mientras más tiempo dices con el miedo, más rápido este choca dentro de ti y te paraliza.

DÍA 8

Historia
Hacemos realidad tus ideas.



DÍA 9

¿Necesitas ayuda para tus redes sociales ?
Escribenos por inbox.
Interacción



DÍA 10

Trabajamos en equipo contigo.
Escribenos un inbox



CALENDARIO

SEMANA 1 AL 15 DE MARZO



DÍA 11	DÍA 12	DÍA 13	DÍA 14	DÍA 15
50% de descuento en nuestro paquete de producción para redes sociales	Conoce nuestro Staff Hairo Martínez, Editor y Camarógrafo	Conoce nuestro Staff Josué Carpio, Editor y Fotógrafo	Conoce nuestro Staff Brenda Ramírez, Marketing Digital y Periodista	Nos encanta tomar fotos. Cotiza por DM
				

Instagram

CALENDARIO
SEMANA 1 AL 15 MARZO



DÍA 1	DIA 2	DIA 3	DÍA 4	DIA 5
Feed Para generar expectativa a los seguidores de la marca.	Historia Quieres que tu la marca crezca en el mercado y redes sociales. Call to actions	Feed marketing Presentación de servicios a ofrecer. "Ofrecemos originalidad"	Reel Ofrecemos contenido para redes sociales, producción audiovisual y producción fotográfica para tu marca.	Historia Escríbenos por DM para mas información Interacción.
				

CALENDARIO SEMANA 1 AL 15 DE MARZO



DÍA 11	DÍA 12	DÍA 13	DÍA 14	DÍA 15
50% de descuento en nuestro paquete de producción para redes sociales	Conoce nuestro Staff Hairo Martínez, Editor y Camarógrafo	Conoce nuestro Staff Josué Carpio, Editor y Fotógrafo	Conoce nuestro Staff Brenda Ramírez, Marketing Digital y Periodista	Nos encanta tomar fotos. Cotiza por DM
				

CALENDARIO SEMANA 1 AL 15 DE MARZO



DÍA 6	DÍA 7	DÍA 8	DÍA 9	DIA 10
Realizamos branding total para tu marca (Marketing)	Feed (Educación) Pongamos en practica estos pasos para tu marca	Historia Hacemos realidad tus ideas.	¿Necesitas ayuda para tus redes sociales ? Escríbenos por DM	TRABAJAMOS EN EQUIPO CONTIGO Escríbenos para mayor info.
	<p>3 Pasos para empezar hoy mismo</p> <ul style="list-style-type: none"> PEDIR AYUDA Una de las peores decisiones que puedes tomar, es tratar de hacerlo solo. VISION CLARA DE TUS OBJETIVOS Activa cualquier objetivo, que es lo debes lograr para conseguirlo, si mas te gusta a un cómo lo vas a hacer. REEMPLAZA EL MIEDO CON ACCIÓN Mueves más tiempo con el miedo, más rápido más te va dando de lo que necesitas. 	<p>CREA UNAS REDES SOCIALES + EFECTIVAS PARA TU EMPRESA</p> 		

FUENTES CONSULTADAS

- Asana. (2021, julio 1). **Análisis FODA:** Qué es y cómo usarlo. Asana.
<https://asana.com/es/resources/swot-analysis>
- André Siqueira (2022, febrero 28) **Buyer Persona: ¿Qué es y por qué es importante?**
<https://www.rdstation.com/es/blog/buyer-persona/>
- De Castro, I. N. (2021, marzo 1). **¿Qué son y cómo elegir los canales de Marketing?**