

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



TÍTULO:

“ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL PARA LA MARCA “MERCEDES CLOTHING”

PRESENTADO POR:

Sonia Marisol Jiménez Campos

CARNÉ:

(JC16005)

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

DOCENTE DEL CURSO:

LICENCIADA SILVIA MARÍA ESTRADA LÓPEZ

**CIUDAD UNIVERSITARIA, DR. FABIO CASTILLO FIGUEROA,
SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA, 12 DE SEPTIEMBRE DEL
2022**

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTOR:

MAESTRO ROGER ARMANDO ARIAS

VICERRECTOR ACADÉMICO:

PHD. RAÚL ERNESTO AZCÚNAGA LÓPEZ

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO:

INGENIERO JUAN ROSA QUINTANILLA

SECRETARIO DE LA FACULTAD:

INGENIERO FRANCISCO ALARCÓN SANDOVAL

FISCAL GENERAL:

LICENCIADO. RAFAEL HUMBERTO PEÑA LARÍN

DEFENSOR DE LOS DERECHOS UNIVERSITARIOS:

LICENCIADO LUIS ANTONIO MEJÍA LIPE

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES

DECANO:

MAESTRO ÓSCAR WUILMAN HERRERA RAMOS

VICEDECANA:

MAESTRA SANDRA LORENA BENAVIDES DE SERRANO

SECRETARIO DE LA FACULTAD

MAESTRO YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

AUTORIDADES DEL DEPARTAMENTO DE PERIODISMO

JEFE DEL DEPARTAMENTO:

MAESTRO CARLOS ERNESTO DERAS

COORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADUACIÓN:

MAESTRO YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN:

LICENCIADA SILVIA MARÍA ESTRADA LÓPEZ

ÍNDICE

RESUMEN.....	VI
INTRODUCCIÓN.....	VII
SITUACIÓN ACTUAL DE LA MARCA.....	8
LO QUE HACEMOS Y OFRECEMOS.....	9
OBJETIVOS DE LA MARCA.....	10
FODA.....	11
ANÁLISIS Y CONCLUSIÓN.....	12
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	13
BUYERS PERSONA.....	16
CANALES DIGITALES A UTILIZAR.....	19
LÍNEAS DE CONTENIDO.....	20
KPI'S A MEDIR.....	21
CALENDARIO SEMANAL A UTILIZAR.....	23

RESUMEN

El marketing se refiere al proceso de identificar, anticipar y satisfacer las necesidades del cliente a través de la creación, promoción y distribución de bienes y servicios. Las redes sociales se han convertido en una herramienta poderosa para que los especialistas en marketing se conecten con su público objetivo, creen conciencia de marca y promocionen sus productos y servicios. El marketing en redes sociales implica crear y compartir contenido en plataformas de redes sociales para interactuar con los clientes, impulsar el tráfico del sitio web y aumentar las ventas. Las plataformas de redes sociales ofrecen una gama de opciones de publicidad, como anuncios gráficos, contenido patrocinado y personas influyentes en las redes sociales, para llegar a un público más amplio y generar clientes potenciales.

Una de las ventajas clave del marketing en redes sociales es la capacidad de dirigirse a grupos demográficos específicos y llegar a una gran audiencia a un bajo costo. Las plataformas de redes sociales también ofrecen análisis e información en tiempo real, lo que permite a los especialistas en marketing realizar un seguimiento de su rendimiento, medir el compromiso y ajustar sus estrategias en consecuencia. Sin embargo, el marketing en redes sociales también puede ser un desafío, ya que requiere una comprensión profunda de la audiencia objetivo y la capacidad de crear contenido atractivo y relevante. Además, las plataformas de redes sociales están en constante evolución y los especialistas en marketing deben mantenerse actualizados con las últimas tendencias y cambios en los algoritmos para maximizar su alcance e impacto.

PALABRAS CLAVE: Marketing Digital; Redes Sociales; Buyers Persona; KPI's; Calendario de Contenidos.

INTRODUCCIÓN

El marketing es una herramienta fundamental para cualquier empresa que quiera tener éxito en un mercado cada vez más competitivo y cambiante. Las estrategias de marketing son clave para ayudar a las empresas a alcanzar sus objetivos, ya sea aumentar las ventas, fidelizar a los clientes existentes o mejorar la imagen de la marca.

En este trabajo, se abordará la estrategia de marketing de un emprendimiento en particular, analizando su situación actual y proponiendo un plan de acción para mejorar su rendimiento en el mercado. Se identificarán las fortalezas y debilidades de la empresa, se analizará el entorno y se definirán los objetivos de marketing.

Además, se explorarán las diferentes herramientas y técnicas que pueden utilizarse para implementar una estrategia de marketing efectiva, el análisis de la competencia, el marketing la identificación de los buyer persona etc.

En resumen, este trabajo de estrategia de marketing busca proporcionar una guía práctica y útil para que las empresas puedan desarrollar y ejecutar una estrategia de marketing efectiva que les permita alcanzar sus objetivos de negocio.

SITUACIÓN ACTUAL DE LA MARCA

El emprendimiento lleva mucho tiempo en funcionamiento debido a que es un negocio de carácter familiar.

Todo inició desde que mi madre decide ofrecer sus servicios de arreglar ropa y nuestras vecinas hasta el día de hoy la buscan para eso, sin embargo, al tener dos máquinas industriales de coser diferentes: plana, rana y collaretera, también empezaron a encargarle confecciones de ropa a la medida, tales como: vestidos, faldas, blusas, etc.

Es así como se fue corriendo la voz a personas fuera de nuestra colonia y la clientela creció.

Por lo tanto, por eso el nombre de la marca “Mercede’s Clothing” hace referencia al nombre de mi madre y a sus creaciones. A pesar de que ya se ha venido trabajando en nuestros servicios, no contábamos con redes sociales de ningún tipo.

Es decir, todo se manejó de manera local cara a cara con el cliente. Ahora ya contamos con redes sociales tales como Facebook e Instagram y mi persona se dedica a crear el contenido para ambas cuentas.

En Facebook como “Mercede’s Clothing” y en Instagram como “@merciclothingsv”.

LOGO DE LA MARCA:



LO QUE HACEMOS Y OFRECEMOS

Ofrecemos confección de prendas de vestir con opciones de tela o la tela y el diseño que el cliente quiera. Las confecciones son a la medida o con base en alguna prenda similar para tomarla de ejemplo en cuanto a talla y estilo.

En este caso están dos opciones:

1. El cliente nos brinda el diseño de lo que quiere, cómo lo quiere y la tela que desea.
2. Nosotras ofrecemos estilos de prendas inspiradas en imágenes o inspiradas en ropa de tiendas grandes como Shein por ejemplo.

Aquí algunos ejemplos de prendas que pueden confeccionarse:



Además, también vendemos ropa de segunda mano o de confecciones que cada cierto tiempo se hacen. Por ejemplo, se confeccionan unas 10 blusas del mismo estilo en diferentes colores y se venden con base al precio de la tela que se haya utilizado, obviamente también tomando en cuenta el valor agregado del producto.

Otro servicio que se da de vez en cuando es la confección de uniformes de escuelas, sin embargo, este es un servicio aparte tipo por contratación.

En este caso ya tenemos alianza con un contacto que cuando necesita de mano de obra para uniformes cuenta con nosotras y vamos cumpliendo por docenas.

OBJETIVOS DE LA MARCA

Objetivo general 1:

Aumentar el número de seguidores del negocio tanto en Instagram como en Facebook. Y de esta manera conseguir ampliar mi target a un público más grande y mejorar notablemente la reputación online

- **Objetivo específico 1.1:**

Aumentar 100 seguidores tanto en Facebook como en Instagram para finales del mes de noviembre con la ayuda de un Social Media Plan, bien definido, de forma que exista un equilibrio entre contenido de valor y ventas que permitan dinamizar y aumentar la comunidad.

- **Objetivo específico 1.2:**

En un año, al conseguir buen posicionamiento en las redes actuales, crear una página web en la que podamos tener un catálogo de prendas y servicios.

Objetivo general 2:

Posicionar a la marca como una de las principales tiendas de ropa en línea, para dar a conocer mis servicios, generar más ventas y así mismo crear fidelidad y confianza con las clientas/es.

- **Objetivo específico 1.1:**

Crear contenido dirigido a las clientas/es donde puedan participar y así obtener interés y más clientela.

- **Objetivo específico 1.2:**

Crear giveaways para tener contacto con las clientas y así poder conocerlas a ellas, sus gustos y sus intereses.

FODA

Primero que todo ¿Qué es el 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.

Para el análisis de la marca se presenta el siguiente FODA:

- **Fortalezas:**

- Confianza de clientes actuales
- Tener mejor relación con el cliente vía Internet
- Conectar con clientes fuera de nuestra localidad
- Facilidad de puntos de envío del producto
- Conocimiento en manejo de Redes Sociales

- **Oportunidades**

- El comercio en línea es el auge actualmente
- Se puede actualizar a los clientes sobre nuevos productos por medio de las Redes Sociales
- Más opciones del cliente para poder contactarnos y saber sobre nosotros.
- Ganar dinero extra mediante envíos

- **Debilidades**

- Mayormente el cliente prefiere visitar una tienda física
- Estar siempre al tanto de avances tecnológicos para crear contenido.
- No existe mucha seguridad de que el cliente cumpla con el pago del producto

- **Amenazas**

- Mucha competencia
- Lograr llegar a clientes potenciales mediante las redes
- Competitividad en los precios
- Tener las herramientas tecnológicas necesarias
- Riesgos de estafa
- No lograr un buen posicionamiento en Redes Sociales

ANÁLISIS Y CONCLUSIÓN

A partir del FODA, podemos notar que a pesar de que nuestro emprendimiento este activo y posea su pequeña clientela, necesita mejorar mucho en esta nueva etapa de introducción a las redes sociales.

Claramente nos ayudará mucho a expandir nuestra clientela y reconocimiento de personas externas a nuestra área (Soyapango).

En cuanto al futuro del emprendimiento, con esfuerzo y dedicación podemos plantear tener un pequeño local físico para que el acceso a nuestros servicios sea más accesible, ya que actualmente el emprendimiento es en nuestra casa.

Por último, seguiremos constantes con nuestras redes y trataremos de ofrecer contenido clave para así poder poco a poco llegar a más personas y así mismo aumentar nuestros seguidores.

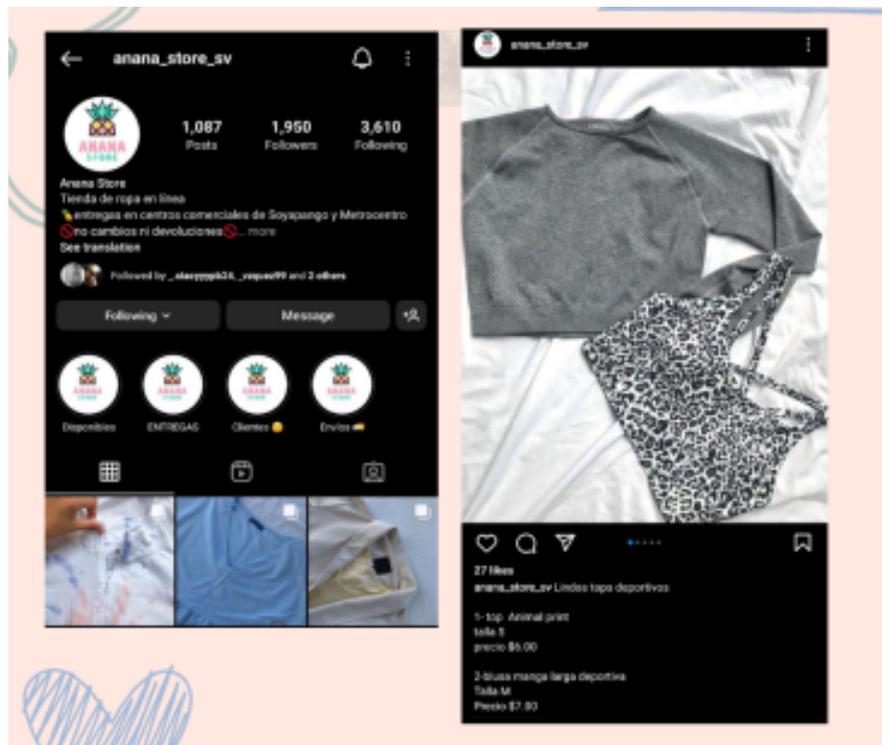
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Se utilizará el siguiente cuadro para analizar a los emprendimientos que se consideran competencia para nuestra marca:

COMPETENCIAS	FACEBOOK	WEB	INSTAGRAM	TWITTER	TIKTOK
Anana_store_sv	No	No	Sí	No	No
rainbow_clothes	No	No	Sí	No	No
unikas_el_salvador	Sí	No	Sí	No	Sí
ferry_sv	No	No	Sí	No	No

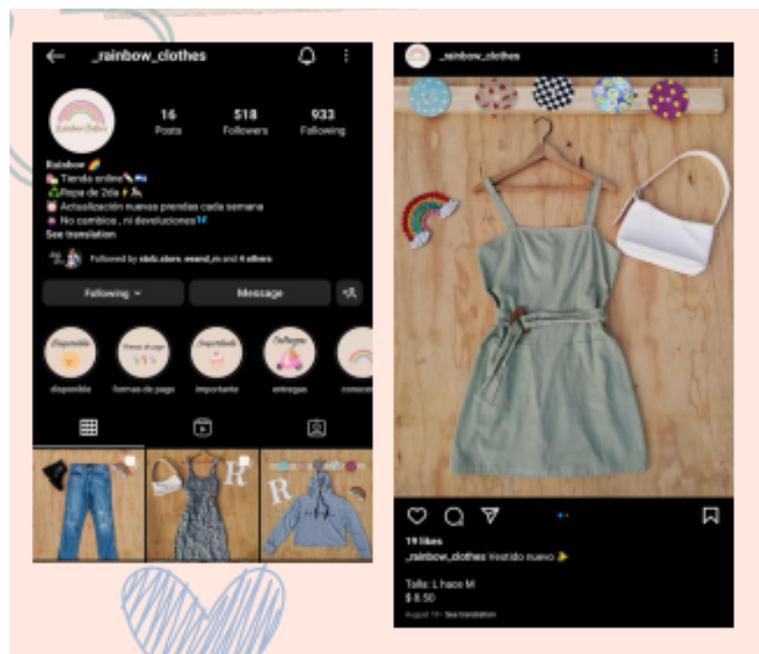
- **Anana_store_sv**

- Hace aproximadamente unas 8 publicaciones al día en su cuenta de Instagram.
- El tipo de publicaciones solamente son con formato de fotografía, mostrando de una forma detallada cada prenda.
- También hace uso de highlights.
- Contenido sobre servicios
- Solo cuenta con la red social Instagram



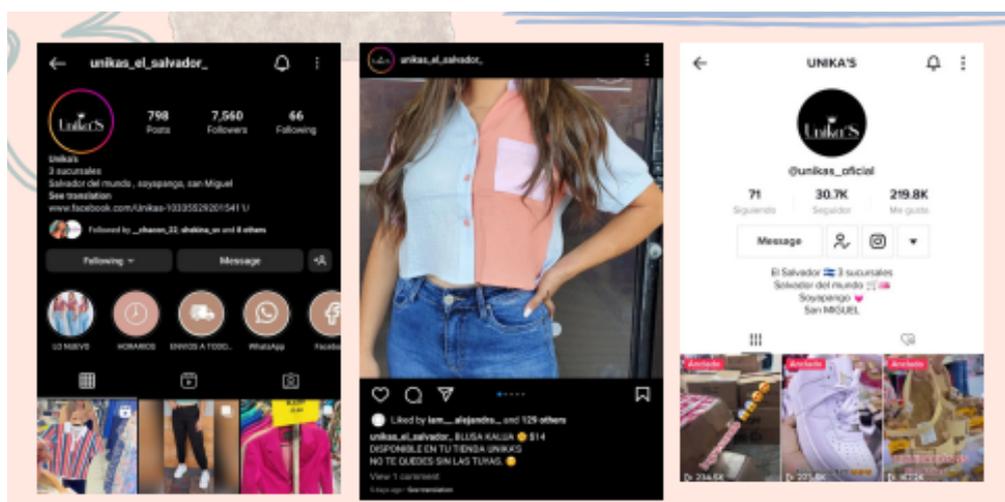
- **Rainbow_clothes**

- Al analizar su perfil realizó 16 publicaciones en un día, al parecer va iniciando en redes.
- Hace uso solo del formato de fotografías, detallando cada prenda en un espacio estético. Hace uso de highlights.
- Realiza contenido sobre servicios.
- Solamente cuenta con la red social Instagram.



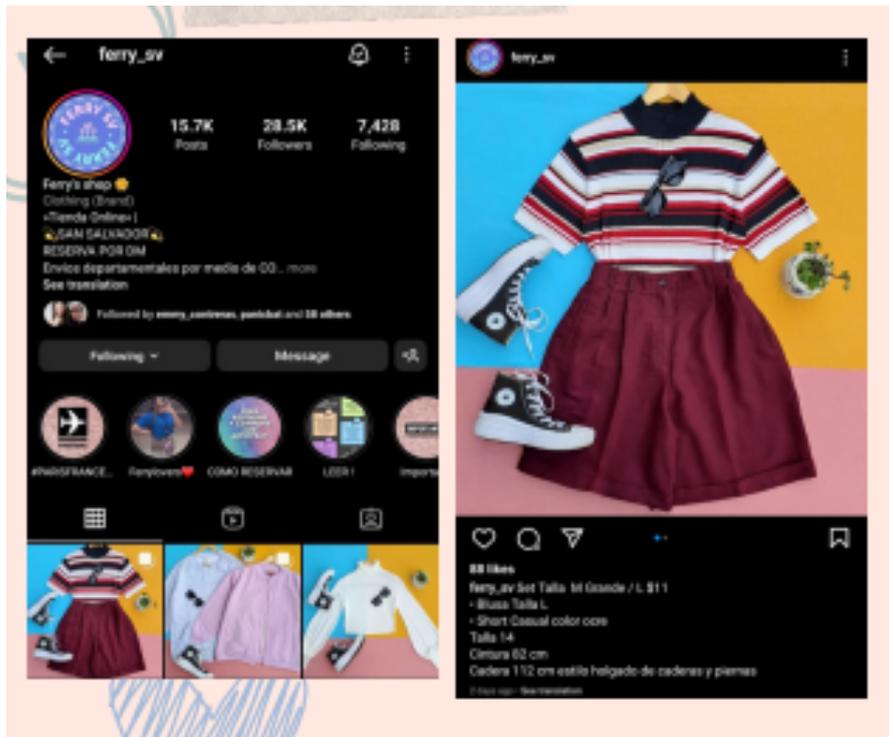
- **Unikas_el_salvador_**

- -El último día realizó 2 publicaciones.
- El formato de sus publicaciones son de fotografía y también de video ya que crean reels. Hace uso de highlights.
- Realiza contenidos sobre servicios y contenido que resuelve problemas, dudas y peticiones.
- Cuentan con las plataformas de Instagram, Facebook y TikTok. Su fuerte es Instagram pero le sigue TikTok.



- **Ferry_sv_**

- El último día realizó 37 publicaciones.
- Hace uso solamente de fotografías. Hace uso de highlights.
- Ofrece contenido de servicios y contenido que resuelve problemas, dudas y peticiones.
- Cuenta con la red social Instagram únicamente.
- Sus publicaciones son coloridas, cambian de paleta de colores cada cierto tiempo
- Tienen una buena cantidad de seguidores



BUYERS PERSONA

SINOPSIS

Valeria es una estudiante de primer año de la Universidad Don Bosco, estudia Técnico en Multimedia. Luego de terminar su técnico planea estudiar la Licenciatura en Comunicaciones en la Universidad Tecnológica de El Salvador.

Sobre Valeria

- Vive con sus padres
- Ama los gatos
- Le gusta la moda
- Sale con sus amigos los fines de semana

Hobbies

- Jugar videojuegos
- Salir con sus amigas
- Mirar series de amor
- Escuchar música
- Ver sus redes sociales



Miedos

- No terminar tu técnico
- Que se le muera un familiar
- Que se le muera un gato
- No conseguir trabajo

Características

- Fiestera, sociable, amable y sentimental
- Muy de ambiente familiar

Cómo ayudarlo

- Mostrarle contenido acorde a sus intereses
- Mostrarle contenido basado a sus gustos de moda
- Enseñarle tips de vestir

Objetivos y retos

- Terminar su técnico
- Encontrar un trabajo de medio tiempo

SINOPSIS

Andrea Menjívar es una joven que estudia Diseño de modas en la Universidad Don Bosco, sueña con trabajar de su carrera o emprender su propio negocio para poder implementar sus propios conocimientos en él. Le gusta estar al tanto de la moda, nuevas tendencias y es amante de las tiendas con buenas ofertas.

Sobre Andrea

- Vive con sus tres hermanas, sus padres no están en el país
- Ama las redes sociales
- Le gusta diseñar ropa y vestidos

Objetivos y retos

- Seguir aprendiendo sobre diseño
- Encontrar un local para emprender
- Lograr obtener proveedores de ropa a precios cómodos

Características

- Estudiosa, decidida, soñadora
- Ama a sus hermanas
- Competitiva



Miedos

- No lograr cumplir su sueño de diseñar físicamente
- No poder subsistir independientemente de sus padres
- No encontrar un proveedor cómodo para su emprendimiento

Hobbies

- Ver tik toks sobre sus gustos
- Ver sus redes sociales en tiempo libre
- Cotizar locales y ropa

Cómo ayudarle

- Mostrarle contenido que le ayude a emprender
- Crear contenido basado en sus necesidades y gustos
- Ofrecerle intereses que incluyan a sus hermanas

SINOPSIS

Karla es madre soltera de un niño de 7 años, es licenciada en Administración de Empresas pero decidió dedicarse solo a su hijo y a su hogar. Obtiene sus ingresos gracias a un pequeño negocio familiar de granos básicos.

Sobre Karla

- Vive con su hijo y su hermana
- Tiene un perro
- Le gusta comprar ropa
- Sale de vez en cuando con su familia
- No tiene pareja

Hobbies

- Salir a pasear a su perro con su hijo
- Ver sus redes sociales en tiempo libre
- Ver ropa en línea



Miedos

- Que al negocio familiar le vaya mal
- Que a su hijo le pase algo
- No encontrar un proveedor cómodo para su emprendimiento

Características

- Hogareña, amable y social
- Protectora con su hijo
- Amante de los animales

Cómo ayudarle

- Mostrarle contenido que le ayude a emprender
- Crear contenido basado en sus necesidades y gustos
- Tips para vestir a su hijo

Objetivos y retos

- Obtener ingresos
- Encontrar un trabajo de medio tiempo
- Emprender

CANALES DIGITALES A UTILIZAR

- Facebook:

Se utilizará para promocionar productos, brindar contenido sobre servicios, branding, contenido de valor, pautas, entre otros. Esta es la red principal de la marca.

Aca esta el público mayormente juvenil que está al tanto de tendencias y compras en línea.

- Instagram:

Se utilizará para conocer más a los seguidores mediante las herramientas de las historias como son las encuestas y caja de preguntas.

Aca tenemos público eventual al que si logramos captar y llamar su atención, podemos convertirlo en un cliente potencial y nos dará la oportunidad de conocer nuestra red principal.

- ¿Por qué ignorar otras redes?

Se pensó en tomar en cuenta TikTok pero es una plataforma que requiere de suerte o trayectoria en la red para lograr alcanzar un mínimo de 50 likes por video. Además, es una plataforma donde mayormente se ve contenido de entretenimiento. Sin embargo, se reconsiderara utilizarla cuando tengamos mejor posicionamiento.

LÍNEAS DE CONTENIDO

- **Contenido sobre servicios:**

Para dar a conocer los diferentes servicios que se ofrecen mediante piezas gráficas que reflejan de forma clara y precisa lo que los clientes necesitan y al mismo tiempo ofrecer contenido de valor.

- **Contenido sobre branding**

Para crear publicaciones que ayuden a informar y promover los productos y servicios, además para la información general del negocio se necesita crear diversidad de publicaciones en diferentes formatos.

- **Contenido que resuelva problemas:**

Esto nos permitirá crear contenido en el que reunamos las dudas o peticiones más frecuentes y así poder solventarlas. Además, ofrecer contenido en el que se logre la participación de la audiencia para poder ayudarles a obtener productos basados en sus necesidades, pudiendo ser estas necesidades personales o para emprender.

- **Diseños y piezas gráficas:**

Por medio de las creaciones gráficas publicadas buscamos atraer a clientes potenciales con el objetivo de que sientan que pueden saldar una necesidad o sentirse identificados con el contenido de utilidad y valor.

KPI'S A MEDIR

- **Objetivo general:**

Aumentar el número de seguidores del negocio tanto en Instagram como en Facebook. Y de esta manera, conseguir ampliar mi target a un público más grande y mejorar notablemente la reputación online.

- **Objetivos específicos:**

1. Aumentar 100 seguidores tanto en Facebook como en Instagram para finales del mes de noviembre con la ayuda de un Social Media Plan, bien definido, de forma que exista un equilibrio entre contenido de valor y ventas que permitan dinamizar y aumentar la comunidad.
2. En un año, al conseguir un buen posicionamiento en las redes actuales, crear una página web en la que podamos tener un catálogo de prendas y servicios.

KPI'S A MEDIR

- Medir el incremento de seguidores en ambas redes del negocio.
- Medir el alcance de las publicaciones para saber si el contenido está atrayendo clientes y causando interacciones en el público.
- Medir las visitas en la página web mediante las herramientas de Google Analytics.
- **Objetivo general:**

Posicionar a la marca como una de las principales tiendas de ropa en línea para dar a conocer mis servicios, generar más ventas y así mismo crear fidelidad y confianza en las clientas/es.

- **Objetivos específicos:**

1. Lograr al menos 10 ventas de prendas por unidad y 2 encargos personalizados (docenas, mayoreo), para finales del mes de noviembre con la ayuda de creación de publicaciones acorde a las necesidades del target.
2. Implementar 3 publicaciones promocionadas en un periodo de 3 meses para lograr más visibilidad y aplicar una relación de confianza entre vendedor-clienta por medio de la atención en redes (comentarios, sugerencias, dudas, mensajes, etc) que surjan a partir de ellas.

KPI'S A MEDIR

- Medir mediante las estadísticas de Facebook el alcance de las publicaciones promocionadas/anuncios, para lograr crear ventas.

- Medir el grado de interacción entre negocio/clientes mediante las reacciones, comentarios y las publicaciones con el contenido que resuelva problemas para mantener una buena atención y crear confianza.

CALENDARIO SEMANAL A UTILIZAR

CALENDARIO SEMANAL DE FACEBOOK PARA <u>MERCEDE'S CLOTHING</u>					
CALENDARIZACIÓN					
FECHA	HORARIO	FORMATO/TIPO DE CONTENIDO	LÍNEA DE CONTENIDO	COPY	PIEZA GRÁFICA A UTILIZAR (LINK)
1/10/2022	9:00 AM	Post/Imagen	Contenido que resuelva problemas/dudas/peticiones	<p>¡No olvides que estamos aquí para ti!</p> <p>Puedes contactarnos por medio de mensaje directo o nuestro WhatsApp 😊</p> <p>Acá te dejamos todos nuestros canales de contacto:</p>	<p>IMAGEN</p> 
2/10/2022	1:00 PM	Post/Imagen	Contenido de servicios	<p>¡Recuerda que aún puedes adquirir nuestras prendas!</p> <p>Estos son algunos estilos de tops disponibles para ti 🥰</p> <p>Todas a precios accesibles, pregunta por la que gustes por medio de DM.</p> <p>Síguenos en Instagram: https://www.instagram.com/merciclothingsv/ #moda #sivar503 #emprender</p>	<p>IMÁGENES</p> 

3/10/2022	11:00 AM	Post/Imagen	Diseño y piezas gráficas	<p>¡No dejes de lado los accesorios! Las carteras son un complemento importante y muy lindo para tus outfits 🍷.</p> <p>Acá te mostramos algunas ideas y consejos de cómo usarlas: https://www.youtube.com/watch?v=D0wTLqeivIA</p> <p>#tips #moda #sivar503 #fashion</p>	<p>IMAGEN</p>
4/10/2022	3:00 PM	Post/Gif	Contenido de branding	<p>¡Porque tu eres lo más importante! Puedes escribirnos en nuestros horarios disponibles 🕒.</p> <p>Tenemos disponibilidad de tiempo para solventar cualquier duda para adquirir tus prendas 📧.</p>	<p>GIF</p>
05/10/2022	11:00 AM	Post/Video tutorial corto	Diseños y piezas gráficas	<p>¿Sabes cómo podrías ahorrar espacio en tu closet? Aquí te enseñamos una forma fácil para doblar tus jeans 🍷.</p> <p>¿Qué dices? ¿Te animas a aplicarlo?</p> <p>#tutorial #moda #sivar503</p>	<p>VIDEO</p>
06/10/2022	2:00 PM	Post/Imagen	Contenido de branding	<p>¿Conoces quienes están detrás de este emprendimiento? Te contamos un poco sobre</p>	<p>IMÁGENES</p>

				<p>nosotras y lo que hacemos para ti ❤️</p> <p>Estamos para servirles y sabes que puedes contactarnos cuando desees.</p> <p>Síguenos en Instagram: https://www.instagram.com/merciclothingsv/</p>	 <p><i>Quiénes somos</i></p> <p>Hola, yo soy Mercedes. Desde joven me apasiona el mundo de la confección y he asistido a diferentes academias.</p> <p>Actualmente poseo mi negocio en mi propia casa teniendo dos máquinas de coser industriales que me ayudan a materializar todas mis ideas textiles. Poseo clientela tanto de mi zona (colonia) como de afuera en el área de Soyapango, así que mis servicios son para quien desee.</p>
07/10/2022	8:00 PM	Post/Crear una encuesta por medio de reacciones	Contenido que resuelva problemas/dudas/peticiones	<p>¡Queremos conocer mejor tus gustos!</p> <p>Sabemos que todas tenemos prendas favoritas, pero de estas opciones ¿Cuál es la tuya?</p> <p>Ayúdanos votando por medio de reacciones para ofrecerte un mejor servicio ❤️</p>	<p>IMÁGENES</p>  <p>¿QUÉ PREFIERES?</p> <p>VESTIDOS BLUSAS CASUALES</p>
08/10/2022		Post/Gif	Contenido sobre servicios	<p>¡Aprovecha esta promoción!</p> <p>Si deseas encargar o comprar una de nuestras prendas aprovecha a partir de hoy al 12 de octubre 🥰.</p> <p>Los descuentos aplican a todos nuestros servicios 🎉.</p>	<p>GIF</p>  <p>DESCUENTOS</p> <p>20% OFF</p> <p>DEL 8 AL 12 DE OCTUBRE</p>

09/10/2022	3:00 PM	Post/Video corto	Contenido sobre servicios	<p>¿Conoces el proceso para realizar un pedido? Si deseas prendas al por mayor, acá te explicamos parte del proceso, recuerda que para brindarte una mejor asesoría puedes escribirnos para solventar dudas y ofrecerte opciones 😊</p>	<p>VIDEO</p> 
10/10/2022	7:00 PM	Post/Imagen	Contenido sobre servicios	<p>¿Sabías que te ofrecemos pedidos personalizados? 🤖 Porque tu comodidad es nuestra prioridad, en los pedidos personalizados te ofrecemos muchas opciones. Con este servicio podrías tener gran variedad de estilos para ti o tu negocio 😍.</p>	<p>IMAGEN</p> 

11/10/2022	6:00 PM	Post/Imagen	Diseños y piezas gráficas	<p>¿Estás al tanto de las tendencias? Seguramente has escuchado el estilo mom jeans ¿pero sabes con qué prendas combinarlos? Acá te dejamos unas ideas para que te inspires 😍</p> <p>También puedes ver este video si quieres saber más: https://www.youtube.com/watch?v=m_SzoMQO50M #moda #momjeans #sivar503 #fashion</p>	IMÁGENES 
12/10/2022	1:00 PM	Post/Imagen	Contenido sobre servicios	<p>¡Porque son tus favoritas! Adquiere este estilo al 2x1 en un tiempo limitado 🏃. Pide la tuya antes que se acaben 🇺🇸.</p>	IMAGEN 
13/10/2022	10:00 AM	Historia	Contenido sobre servicios	<p>¡Nuevo estilo disponible! Las faldas largas son cómodas, lindas y casuales ¿te gustaría tener la tuya? puedes pedirla con el estampado de tu gusto 🍷.</p>	IMAGEN 
14/10/2022	7:00 PM	Post/Imagen	Contenido sobre servicios	<p>¡Estos estilos siguen disponibles!</p>	IMAGEN

				<p>Puedes adquirir estas prendas con nosotras, recuerda que pueden ser a tu medida también 😎.</p> <p>Aprovecha y pide todas las que quieras 🥰</p>	
15/10/2022	3:00 PM	Post/Video corto	Contenido de Servicios	<p>¿Te imaginas que tu ropa te quede exactamente como quieres sin necesidad de mandarlas a arreglar? 😬.</p> <p>Eso es posible con nosotras, déjanos brindarte el servicio de pedidos personalizados, acá te explicamos en qué consiste:</p>	<p>VIDEO</p> 

REFERENCIAS

Moschini, S. (2012). *Claves del Marketing Digital* (Primera edición ed.). La Vanguardia. <https://www.ceut.edu.mx/Biblioteca/books/Administraci%C3%B3n-2/Claves-del-Marketing-Digital.pdf>

Westwood, J. (n.d.). *Preparar un Plan de Marketing*. <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=ADcBDAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT12&dq=marketing&ots=NbRwR5UMez&sig=w8i4GFQN0mnlqEflURVGGCOoZ1l#v=onepage&q=marketing&f=false>

Moreno, M. (2000). *El gran libro del community manager*. https://planetadelibroscom.cdnstatics2.com/libros_contenido_extra/28/27878_El%20gran%20libro%20del%20Community%20Manager.pdf

Díaz Chuquipiondo, R. (2013). *Como elaborar un plan de marketing*. https://ebooks.arnoia.com/media/eb_0104/samples/9786123041182cap1-02.pdf