

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



TÍTULO:

ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL - MARCA PERSONAL "ROSEMARIE"

PRESENTADO POR:

MARIELOS DEL CARMEN MURCIA OLIVA

CARNÉ

(MO14028)

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

DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

LICENCIADA SILVIA MARÍA ESTRADA LÓPEZ.

COORDINADOR DEL PROCESO

MAESTRO YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

**CIUDAD UNIVERSITARIA, DR. FABIO CASTILLO FIGUEROA, SAN SALVADOR,
EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA, ABRIL DE 2023**

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTOR

MAESTRO ROGER ARMANDO ARIAS

VICERRECTOR ACADÉMICO

DOCTOR RAÚL ERNESTO AZCÚNAGA LÓPEZ

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

INGENIERO JUAN ROSA QUINTANILLA

SECRETARIO GENERAL

INGENIERO FRANCISCO ALARCON 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 DE 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

Agradecimientos

Un largo camino ha terminado y no puedo sentirme más feliz y agradecida con Dios que a pesar de todas las circunstancias y obstáculos que la vida me presento jamás me desamparo y dejo sola, siempre llenándome de bendiciones, paciencia y coraje para salir adelante.

A mi mamá.

Que ha hecho hasta lo imposible por guiarme, aconsejarme y ser mi pilar y fuerza, gracias por tanto esfuerzo y palabras de ánimo, gracias por ser un ejemplo a seguir y siempre ser mi guía y apoyo incondicional.

A mis abuelos:

Aunque ya no estén físicamente conmigo, estaré eternamente agradecida por ser mis papás, mis guías, mi consuelo, gracias por tanto apoyo, consejos y amor. No tengo palabras para expresarles lo mucho que los amo, cada día quiero enorgullecerlos, lo logramos.

Gracias a la vida, el universo, a mi familia, a mis amigas y personas cercanas por formar parte de mi carrera.

Lo logre

Contenido

Desarrollo	7
Situación actual de la empresa	7
Nombre de la Marca.....	7
Historia	8
Las palabras clave que definen la marca	9
Quien conforma la marca	10
Información de la marca	11
Línea grafica	11
FODA	14
Análisis de resultados	14
Conclusión	15
Análisis de Competencias	16
Andimint_sv	16
Mbmarketing_sv	19
Marketingplussv	22
Sinretorno_studio	24
Buyer Persona	27
Objetivos	31
Objetivo General	31
Objetivos Específicos	31
Objetivo General	31
Objetivos Específicos	31
Redes Sociales	31
Facebook	31
Instagram	32
¿Por qué descartar twitter, pinterest, tik tok, etc?	32
Líneas de Contenido	34
Contenido sobre servicios	34
Branding	34
Marketing de Contenido	34
Diseño grafico	35
KIP'S	36

<i>Calendario de Contenido</i>	37
Calendario para Facebook	37
Calendario de Contenido para Instagram	50
<i>Bibliografía</i>	66

Resumen

Formar parte del mundo digital, invertir, modificar y estar a la vanguardia de las redes es lo que actualmente mueve el mundo por lo que se ve de forma indispensable para los negocios y emprendimientos estar a la vanguardia en la digitalización de sus productos. En el presente trabajo se encuentra desarrollada una estrategia de marketing digital de marca personal. Para esto se creó una marca desde cero y así poner practica lo aprendido durante el curso de especialización de medios digitales, además de brindar aporte con este proyecto a futuras personas que necesiten establecer su marca personal o de negocio en el mundo virtual para atraer seguidores y crecer como creadores de contenido y en ventas, también se encuentra detallado la creación de contenidos y herramientas digitales para la publicación en redes sociales específicas, además encontraran de ramas de apariencia de tu negocio y como la imagen es el principal aliado para crecer en venta y estrategia.

Palabras clave: estrategia digital; marketing; diseño gráfico; merchandising; branding; redes,

Introducción

La sociedad está en constante cambio esto no solo incluye a las personas como tal si no también a las formas y métodos que la humanidad tiene para comunicarse y hacer cambios entre ellos, las redes sociales y medios digitales forman parte vital del entorno hoy en día.

Tras la pandemia del COVID. -19 en 2020 y con el mundo paralizado los emprendedores se vieron en la necesidad de salir a delante usando medios y plataformas al alcance de sus manos como lo son las redes sociales, que durante este periodo de tiempo tuvieron su mayor auge.

Se debe de entender el marketing digital como una herramienta indispensable para mejorar la imagen y visibilidad de los negocios., al ya no ver los medios digitales como un método de entretenimiento sino también para solventar dudas sobre negocios. Toda información que se encuentre alrededor de una marca, contenido, diseños, redes es lo que hace que el usuario tenga la atención y decida convertirse en consumidor final.

El marketing digital es el proceso de planificar y ejecutar el desarrollo de un producto o servicio que se adapta a las necesidades del entorno. Por esta razón la Estrategia De Marketing Digital - Marca Personal "Rosemarie" es una guía paso a paso sobre la creación de una marca personal y como desde las plataformas digitales se pueden obtener mayores resultados en los negocios o emprendimientos.

Desarrollo

Situación actual de la empresa.

Nombre de la Marca

“RoseMarie”, el nombre se definió como “Rose” por el color rosa que según la psicología del color que da tranquilidad, tiende a alejar las preocupaciones, suave, además de estar asociado con la creatividad, perfección y sensibilidad que es algo que como persona me identifica. El “Marie” por el diminutivo de mi nombre “Marielos”, quedando como nombre de marca el “RoseMarie”.

- Porque elegimos estas redes

Para la marca se eligieron dos redes sociales a manejar:

Facebook: ya que es una cuenta que te permite llegar a todo tipo de público y es donde más empresas están gestionando ya que es una red social común, todos tienen facebook.

Además, te permite un acercamiento más directo con las personas.

Instagram: se eligió por ser una red social con más emprendedores jóvenes, además que al contar con servicios de merchandising Instagram sirve como escaparate virtual para mostrar el trabajo que se va a realizar.



Historia

RoseMarie nace a iniciativa de una actividad extracurricular de la universidad que está enfocada en las redes sociales y marketing digital que se entiende como el conjunto de estrategias volcadas hacia la promoción de una marca en el internet (rdstation, 2022), luego pasa a tomarse como un emprendimiento en el mundo de las asesorías digitales para pequeñas empresas.

El nombre nace de la combinación del color rosa en inglés “rose” y el diminutivo de mi nombre, juntos hacen una combinación que no es difícil de recordar que es lo que se busca el quedar grabado en la mente de las personas.

Al principio además de definir el nombre se pensó que era lo que “RoseMarie” ofrecería al mercado ya tan saturado con estrategias digitales y asesoramiento a marcas, pero hay un detalle que dejan de lado si bien el diseño y la estrategia es importante muy pocas personas dejan de lado la parte visual y la forma de cómo vender el producto según su ubicación y potencial por esta razón se agregó el servicio de merchandising es la estrategia de promoción de un producto o una marca para influir en la decisión de compra del consumidor ya sea en el punto de venta o en el canal online (Marketing, 2021), para ayudar a las empresas a que su producto venda solo, haciéndolo lucir “atractivo” a los ojos del público.

Además de que el merchandising es un servicio que diferencia a RoseMarie de las demás marcas se tomó en cuenta porque actualmente me dedico a trabajar en una franquicia de Inditex donde el merchan es uno de los pilares fundamentales para la venta de su producto y estoy en proceso transiéndome en tienda aprendiendo sobre dicha rama, entonces decidí aprovechar lo que estoy aprendiendo y aplicarlo como un distintivo en la marca.

Por otro lado, se cuenta con el servicio de diseño gráfico, esto incluye la creación de una línea grafica para las marcas cuando inician desde cero y ayudar a mejorar a las empresas que ya cuentan con la línea grafica definida además de brindar propuestas de materiales para creación de contenido para redes sociales o publicidad tradicional. El diseño gráfico es algo que siempre me ha gustado, mi estilo se caracteriza por diseños minimalistas, limpios y con uso de ilustraciones para generar un poco más de llamado al ojo del público.

Pero como principal servicio brindamos la asesoría de marca, esto ya incluye los servicios de creación de estrategias, diseño gráfico y merchandising, esta asesoría ayudará primero a identificar las necesidades de los negocios y luego se proseguirá a realizar un plan y ejecutarlo, dándole seguimiento de cerca y con el tiempo establecido.

Actualmente en la marca solo la trabaja una persona que sería la encargada de brindar información de todos los servicios que se ofrecen, nuestra forma de vender nuestros servicios es por redes sociales, para esto se delimitaron las dos redes más utilizadas por el público que son Facebook e Instagram, pueden encontrarnos por los siguientes links:

Instagram: <https://www.instagram.com/rosemariee.sv/?igshid=YmMyMTA2M2Y%3D>

Facebook: <https://www.facebook.com/rosemariee.sv/>

Los clientes que deseen hacer uso de nuestros servicios pueden contactar por medio de dm o inbox, por el momento nuestro sistema de trabajo es 100% digital es decir todas las asesorías se brindan por medio de la plataforma zoom lo que nos permite atender a clientes de todo el país. El servicio de asesoría presencial solo está habilitado para San Salvador y Chalatenango.

Esperamos que Rosemarie pueda crecer como proyecto y empresa de asesoría digital y así poder ayudar con a que las marcas de emprendedores salvadoreños crezcan con las herramientas que brindamos.

Las palabras clave que definen la marca

Calificativas	Técnicas o teóricas
Perfección	Estrategia
Creatividad	Diseño
Sensibilidad	Visual Merchandising
Limpieza	Digital Marketing
Organización	

Quien conforma la marca

Formación

Actualmente la marca está confirmada por Marielos Murcia egresada de Licenciatura en Periodismo de la Universidad de El Salvador, con especialización en medios digitales y redes sociales además de contar con otra especialidad en Diseño Gráfico publicitario.

Experiencia

Puedo aportar a tu marca con asesoramiento en gestión de redes sociales, he trabajado con microempresa chalateca llevando la estrategia de facebook e incentivar la venta en línea de los productos.

Cuento con experiencia en merchandising en tiendas franquicias de Inditex dónde practique y aplique las técnicas de merchan con ropa y calzado.

Información de la marca

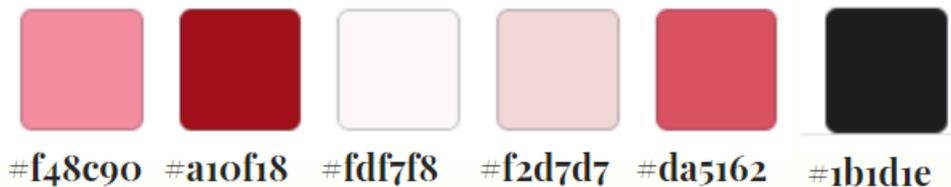
Rosemarie nace en 2022 como un proyecto universitario que se convierte en emprendimiento de marca de asesoría digital. Para esto se creó un logotipo, definió la tipografía, paleta de colores y gráficos a utilizar.

Logotipo



La marca se caracteriza por ser un concepto limpio y femenino, por lo tanto, se utilizan colores sobrios y tipografía en cursiva, el círculo es uno de los elementos gráficos que son atractivos visuales, además de mostrar los servicios que se ofrecen fuera de las líneas.

Línea grafica



La línea grafica es el conjunto de características gráficas definidas que distingue a tu marca, no es solo una cuestión de estética o de diseño: se trata de cómo quieres que tus clientes te recuerden (Lesmo, 2020). Por esta razón se definió con colores sobrios y limpios que transmitieran esa sensación de ternura y delicadez.

Servicios y productos

Dentro de la marca se ofrece un servicio principal que es el asesoramiento y se describe de la siguiente manera:

Servicios	DESCRIPCIÓN	COSTO	¿CÓMO FUNCIONA?	A QUIEN VA DIRIGIDO
Asesoría de marca:	Este servicio es para conocer las empresas o emprendimientos y ayudarles a lograr posicionarse en los motores de búsqueda en redes sociales, además de mostrarles la forma en la que se puede vender sus productos solo utilizando la característica visual.	\$95 por reunión	Se contemplan una serie de reuniones para conocer un poco sobre la marca que solicita el asesoramiento para poder conocerla, definir qué es lo que necesitan, el estado actual de sus redes sociales si es que tienen, que tipo de producto es el que venden y según las necesidades que la empresa presenten. Luego de esto se presenta un plan de estrategia digital para que la empresa pueda ponerlo en marcha y adaptarlo a su estilo. Todas las asesorías son por medios digitales en la plataforma zoom.	Se dirige a empresas que van iniciando en el mundo del marketing digital y quieren potenciar las ventas de sus productos, estos pueden ser microempresarios, emprendedores o empresas establecidas formalmente que deseen probar nuestros servicios.

Servicios	DESCRIPCIÓN	COSTO	¿CÓMO FUNCIONA?	A QUIEN VA DIRIGIDO
Estrategia digital:	Se basa en la creación de diferentes métodos en los cuales las empresas puedan potenciar sus productos en las diferentes redes con la utilización de planners de contenido. Cada estrategia puede ser diferente según el tipo de empresa que lo solicite el fin siempre será el posicionamiento en medios digitales, la aceptación del público y la venta exitosa de los productos.	\$250	Se crean un planner de contenidos basados en las necesidades de la empresa, los planner pueden ser semanales o mensuales, además incluye un análisis de métricas semanales para medir resultados de la estrategia. Por otro lado se maneja la creación de KIPS que ayuden a posicionar a la marca dentro de las búsquedas y por atraer a seguidores/compradores sin necesidad de hacer pautas pagadas.	Empresas o emprendimientos que tengan establecidas sus redes sociales pero no tengan éxito en interacciones ni posicionamiento

Servicios	DESCRIPCIÓN	COSTO	¿CÓMO FUNCIONA?	A QUIEN VA DIRIGIDO
Diseño grafico	Creación de toda la pieza grafica de una marca, logotipo, definición de paleta de colores permanentes, estilos y tipografías para contenido gráfico, buscar y acoplar el concepto de la marca a la parte visual.	\$300	Se hace una reunión informativa para poder conocer la marca y según lo entregado iniciar con toda la parte gráfica, mejorar o crear logotipo, definir tipografías fijas a utilizar, paleta de colores para publicaciones y que lo hagan distintivo de la competencia, apoyo de ilustraciones, se crearan plantillas para post de redes sociales.	Emprendimientos con escasos conocimientos en el área de diseño gráfico, empresas que deseen refrescar su imagen o personas influencer que quieran iniciar su marca.

Servicios	DESCRIPCIÓN	COSTO	¿CÓMO FUNCIONA?	A QUIEN VA DIRIGIDO
Merchandising	Servicio para crear una imagen visualmente atractiva al público de la empresa que solicite el servicio, haciéndola ver más limpia, más llamativa y más atractiva al ojo del comprador, el merchandising es un vendedor silencioso ya que el producto según la forma en la que se presente vende sin necesidad de leer la descripción.	\$300	Se inicia con una reunión con los dueños de la marca, se conoce el producto y se busca la forma en como potenciarlo. Este servicio puede ser virtual o presencial ya que se puede presentar el producto para vender en redes sociales por medio de fotografías con escenarios atractivos y llamativos, o en la tienda física donde se buscan ubicaciones, orden y estructuras para montar y armar "colecciones" del producto.	Emprendedores o empresas que tengan productos de belleza, ropa, calzado o accesorios, se puede trabajar con cualquier tipo de producto pero según su rubro los planteamientos de merchandising cambian según necesidad de venta y vistosidad de los artículos.

FODA

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">• Somos una marca nueva• Creatividad• Servicios diferentes• Diseños limpios• Disponibilidad de tiempo	<ul style="list-style-type: none">• Servicio sin competencia• Demanda por servicios• Mercado creciente• Crecimiento empresarial
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">• Marca nueva en el mercado• Capacidad financiera• Poco personal• Poca organización	<ul style="list-style-type: none">• Saturación en el entorno de redes sociales• Competencias de otras marcas• Falta de presupuesto económico• Inversión de publicidad para mayor alcance

Análisis de resultados

La principal amenaza es la saturación del mercado de marcas que brindan asesoramiento, al entrar a redes sociales es común encontrarse con perfiles que ofrecen servicios de asesoramiento digital personalizado, por lo cual se tiene que buscar la forma de innovar y diferenciar a Rose Marie de otras marcas que ofrecen servicios similares. Al ser una marca nueva la falta de experiencia y confianza de los posibles clientes es otro de los puntos de preocupación que se ven solventados con la disposición de ayudar y ofrecer servicios intactos y diferentes.

Si bien las amenazas y debilidades son muchas las fortalezas con las que se cuentan como los servicios diferentes como lo es el merchandising es una de las cualidades que diferencian a la marca y le brinda oportunidad de reconocimiento y crecimiento en el medio saturado de redes sociales, además de contar con mezcla de paquetes de servicios y determinación y amor por el trabajo que se realiza.

Conclusión

Rose Marie tiene mucho potencial en el medio por la disposición de trabajo y la perseverancia con lo que se hace, además de tener los conocimientos prácticos para aplicar técnicas como el merchandising dentro de las tiendas virtuales y físicas, además de tener precios accesibles en el mercado que pueden ser modificados según la necesidad y solicitudes de los clientes.

Actualmente la competencia y la falta de experiencia es el primero obstáculo a superar para poder ganar la confianza de los posibles clientes y consumidores de la marca.

A futuro con una buena administración y más capacidad de personal se podría tener proyectos grandes que servirían para posicionar aún mejor la marca. Para lograrlo se tiene que hacer una estrategia de posicionamiento, ganar más seguidores y mostrar trabajos que se pueden realizar y obtener contratos de servicios.

Análisis de Competencias

Andimint_sv



Es una diseñadora gráfica que cuenta con especialización en marketing, su perfil nace en 2020 justo en tiempos de pandemia como emprendimiento personal, su nombre es una mezcla entre su nombre real y el color menta, cuenta con diferentes servicios entre ellos el diseño de piezas gráficas, marketing, gestión de redes sociales.

Además, en 2021 subió una publicación donde cambia su principal servicio y lo define como “la primera y única Branding planner en todo El Salvador” segmentando aún más su negocio y enfocándolo en asesoría para creación directa de marcas.

Actualmente solo cuenta con la red social instagram donde ha hecho 130 publicaciones y tiene un total de 1354 seguidores, además cuenta con una página web donde explica los diferentes paquetes con la cuenta que son publicidad, branding, asesorías y creación de tarjetas de boda, todos están en paquetes de los cuales no existe precio ya que ella misma explica que depende de la necesidad y el trabajo que se tenga que hacer con la marca

En el análisis de publicaciones es este de abriendo regalos de navidad publicado el 25 de diciembre de 2021 es la publicación con más likes en su Instagram donde explica el regalo enviado por otro emprendimiento en Instagram y taggea la página una apuesta muy importante ya que así puede conseguir más interacciones y seguidores.

Apuesta mucho por la creación de Reels en el perfil de Instagram y son los que tienen mayor índice de respuestas, esto por la forma en que los aborda, usualmente se presenta ella y hace mímicas mientras utiliza una voz en off y música de fondo.

Además, apuesta mucho por el uso de ilustraciones para matizar sus publicaciones y tener un balance entre la formalidad y lo juvenil.



Otra de las publicaciones que me pareció interesante fue esta donde ofrece sus servicios de manera “amistosa” su forma de vender es la de una plática entre amigos, “Qué puedo hacer yo para ayudarte a ti” agregando llamados de atención diciendo que su marca cambiara la vida de quien adquiriera los servicios, esta tuvo un total de 114 likes, por lo que se ve la aceptación del público a esta clase de marketing de contenido.

- **Tabla de competencias**

Competencia	FACEBOOK	INSTAGRAM	WEB	TWITTER
Andimint.sv		✓✓	✓✓	

- **Valoración de Contenido**

Andimint es un emprendimiento que aún está sentando sus bases, que si bien tiene trabajo dentro del mercado aún puede seguir creciendo, en el caso de comparación de marcas tanto Rosemarie como Andimint tienen un concepto muy similar con la diferencia en la clase de servicios que brindan, ya que si bien esta marca ofrece diseño, pero su fuerte es el Branding y en el caso de Rosemarie el fuerte y la diferencia es el merchandising.

En las publicaciones ella utiliza mucho el marketing de contenidos sus reels e imágenes si tocan temas que pueden ayudar a la marca. En redes sociales solo se encuentra en instagram que según se puede interpretar es por el tipo de cliente al que se dirige, un público joven y emprendedor.

Mbmarketing_sv



Es una empresa que se dedica al marketing digital y asesoramiento, pero su fuerte es el área de gestión de redes sociales ya que en sus servicios destaca el área de “community manager”, es una competencia en el área de la gestión de redes que es un servicio que rosemarie ofrece al público.

Gráficamente su instagram se basa en imágenes de fondos con tonalidades rosas y blancas, rara vez utiliza colores fuera de eso por lo que se puede suponer que su línea grafica va con los tonalidades suaves y tiernos. Cuenta con 1474 seguidores, sus likes van de los 14 hasta los 350 que es el de la publicación con más me gusta en instagram.

Es una joven emprendedora que da consejos sobre marketing, pero se encuentra más consejos motivacionales para emprendedores.

Sobre los paquetes solo existen el de asesoría y servicios de community manager y el precio de estos van según cotizaciones y requerimientos de las empresas solicitantes.

La publicación con más me gusta es un reels donde se muestran consejos de superación para emprendedores obteniendo arriba de 300 likes pero solo 4 comentarios, en todo el perfil hay pocas publicaciones que alcancen las 3 cifras.

El uso de reels o videos de apoyo es una de los tipos de contenido que instagram ofrece para mejorar las vistas al perfil ya que pueden aparecer en diferentes motores de búsquedas, utiliza hashtags para poder llegar a más personas.





La siguiente publicación se basa en un hilo de fotografías donde da consejos para revivir una cuenta de Instagram, en esta publicación se ven reflejados 105 likes y 7 comentarios por lo que podemos decir que está cumpliendo la función de informar y generar interacciones de públicos enfocados en recuperar sus redes sociales.

- **Tabla de competencias**

Competencia	FACEBOOK	INSTAGRAM	WEB	TWITTER
Mbmarketing_sv		✓✓		

- **Valoración del contenido**

Mbmarketing es una página relativamente nueva ya que inicio en 2021 por lo tanto solo lleva un año en el medio, se puede tomar como una cuenta con contenido de valor, pero muchas veces se puede confundir como una página motivacional y no como una marca que presta servicios de asesoramiento y gestión de redes sociales ya que muchos de sus publicaciones son referentes a dar ánimos y no darse por vencidos.

Además, para tener un año de vida aún no ha logrado posicionarse y aumentar el número de interacciones, aunque cuenta con más de mil seguidores eso no se ve reflejado en el número de likes y comentarios.

Se tiene una gran ventaja con respecto a la competencia ya que solo podemos encontrarla en instagram, no posee Facebook ni página web, muchos de estos emprendedores digitales prefieren esta red social por el público al que quieren cautivar.

Marketingplussv



Es una empresa de marketing que su principal objetivo es la de educar y enseñar a cierto tipo de público que busca interés por el área de marketing digital, es un perfil salvadoreño que se encuentra en Facebook, intagram y cuentan con página web.

Dentro del contenido que publican se encuentran datos de cómo organizar una estrategia, información sobre el trato con los clientes y en pocas palabras brinda las herramientas necesarias para que las empresas puedan gestionar sus negocios en línea.

En este caso el perfil cuenta con 437 seguidores, sus interacciones no pasan de los 2 dígitos, aunque la información sea contenida de valor, el principal problema es que es una empresa que no sabe captar a su público.

En cuestión de competencia contra Rosemarie es el valor académico que muestra en sus publicaciones dándole un tono más serio y profesional.

- **Análisis de competencias**

Cómo tal podemos ver en publicaciones bastantes diseñadas con imágenes e ilustraciones, la mayoría de publicaciones que tienen más likes rondan entre los 10-15 likes, está es una de ellas donde se felicita por el día del mercadólogo.

Las interacciones solo fueron 3 comentarios y aunque tuvieron respuestas no es lo que se espera para la marca.





La página pública contenido de valor, ya que, si publica consejos y recomendaciones para personas que se interesen en el marketing de sus empresas, pero el público es poco y la publicación no pasa de los 12 likes, podría deberse también a las sencillas piezas gráficas que suben con tonalidades azules.

- **Tabla de Competencias**

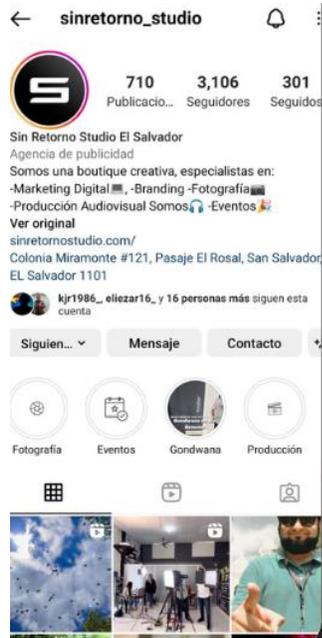
Competencia	FACEBOOK	INSTAGRAM	WEB	TWITTER
Marketingplussv	✓	✓	✓	

- **Valoración de Contenido**

A pesar de las pocas interacciones que tiene la página, el contenido de es de valor ya que informan, educan y procuran tener siempre un tema que aporte a las empresas o personas interesadas en esta área.

Pero podemos ver el papel que juegan el definir una paleta gráfica para publicaciones y la marca ya que mezclan muchos colores y no ayuda a establecer un recuerdo en la mente del público, además no publican contenido más interactivo como Reels o videos que ayude a prolongar el tiempo de las personas en el perfil.

Sinretorno_studio



Es una empresa creativa especializada en marketing digital, branding, creación de recursos multimedia como fotografías y audiovisuales y diseño y producción de eventos. Su objetivo es buscar soluciones y mejorar la experiencia de sus clientes, brindando soluciones, servicios y productos de comunicación a través de estrategias que logren crear mayor valor para los socios estratégicos. Es un perfil salvadoreño, que tiene sus plataformas en Facebook, Instagram, Tik Tok y una web.

El contenido que publica se centra en demostrar cuál y cómo es su trabajo, contenido en tendencia con sus empleados y contenido educativo sobre diseño y producción audiovisual. El perfil de Instagram cuenta 3,106 seguidores; sus interacciones no pasan de los 2 dígitos, aunque la información sea contenido de valor, el principal problema es la constancia de publicación, dejando tiempos prolongados sin publicaciones y generando una imagen descuidada de los perfiles.

En cuestión de competencia contra Rosemarie es la diversificación de distintas estrategias para captar al público, sin embargo, le mensaje que expresan es de una empresa poco seria.

- **Análisis de Competencias**



La siguiente publicación se basa en un reel con una banda famosa, a la cual realizaron una colaboración, en una sesión fotográfica realizada en sus instalaciones. Esta empresa le apuesta fuertemente a la realización de reels, ya que la mayoría de contenido publicado son videos en formato vertical.

En la publicación se refleja un total de 731 likes y 18 comentarios, por lo que podemos decir que está cumpliendo la función de generar interacciones con otros públicos. También, se adaptan a la tendencia de consumo de contenido de las plataformas y utilizan las herramientas que proporcionan las redes sociales para llegar a más públicos y dar a conocer sus cuentas. La siguiente publicación se basa en reel que presentan de una forma divertida las instalaciones de la empresa.



La publicación tuvo 323 likes, sin embargo, las interacción - comentarios- no se desarrollaron. Por ello, se puede decir que este contenido cumple con la función de llamar la atención del público y generar interacciones, sin embargo, le falta generar una comunidad que le permita interactuar.

- **Tabla de Competencias**

Competencia	FACEBOOK	INSTAGRAM	WEB	TWITTER
Sinretorno_studio	✓✓	✓✓	✓✓	

- **Valoración de Contenido**

SinRetorno_Studio es una empresa con una trayectoria medianamente larga, ya que inicio en el 2014, por lo que lleva menos de 10 años. Sus cuentas tienen una amplia diversidad de contenido, desde un catálogo fotográfico donde demuestran el talento técnico hasta la puesta en escena de las tendencias en cuando contenido.

Sin embargo, esta poca preocupación por definir su estrategia e ir actualizando sus perfiles según el transcurrir del tiempo, demuestra que no han generado un plan o estrategia para su propia cuenta, y no se logra visibilizar cuál es su especialización en cuanto al trabajo que realizan, ya que varía en temas de educación, turismo, realización de actividades según su catálogo, entre hilos de fotografías.

Además, para tener ya tantos años de existencia y al haber trabajado con grandes marcas y personajes reconocidos a nivel mundial, no han logrado subir su número de seguidores e interacciones con el contenido, teniendo una gran experiencia.

En cuanto a la ventaja que se tiene con esta empresa, hay claridad en definir el contenido y constancia de publicación. También, nuestros enfoques son distintos y nuestros públicos metas, ya que ellos buscan trabajar con grandes empresas y con el gobierno, dejando de lado a las pequeñas.

Buyer Persona

Gil López

Personalidad: Autodidacta, creativa y disciplinada con sus iniciativas. Enfocada a cumplir sus metas, detallista, amorosa y consciente con el medio ambiente.

Hobbies y habilidades: Le gustan los museos para inspirarse, practica diversas disciplinas como el yudo, pintar en óleo le relaja, le gusta experimentar en su trabajo y tiene una especialización en ilustración gráfica.

Metas y Objetivos: Su objetivo es ampliar su marca con la apertura de nuevas sucursales en otros departamentos del país. Su principal meta es generar empleos para mujeres y que su marca sea reconocida a nivel regional.

Interés: Crear una marca de artesanías inspiradas en el trabajo de mujeres, con reconocimiento en la región, con potencial de crecimiento en pequeños cafés, bares, cafeterías y restaurantes locales.

Pain Points: Poco tiempo para organizar y generar contenido en su red social. No tiene conocimientos de marketing, no logra generar comunidad y no implementa estrategias de ventas. Temor a no ampliarse en el mercado.



29 años

Ahuachapán

Licenciada en bellas artes

Sector: Diseño y artes plásticas

Ingresos: \$800 - \$1.000

Redes Sociales: Instagram

¿Qué le podemos aportar como empresa?

Principalmente realizar una planificación de contenidos mensuales, con creación de contenido de sus principales productos o sus productos estrellas. Implementar estrategias de marketing que permitan generar comunidad con su público, Ampliar sus medios de comunicación con la implementación de una página web que permita realizar compras online y apertura su mercado a nivel nacional y regional,

Elvira Montoya

Personalidad: Energética, honesta, cordial y talentosa en la creación gastronómica. Determinada a hacer crecer su pequeña panadería y restaurante y le gusta la comida dulce acompañado de un café amargado.

Hobbies y habilidades: Le gusta cantar al cocinar, le permite concentrarse en su trabajo, practica natación olímpica, es buena en la decoración de repostería y tiene conocimientos de administración de empresas.

Metas y Objetivos: Su objetivo es hacer crecer su panadería y restaurante, y poder aperturar más empleos. Su principal meta es conservar la calidad y el sabor de sus productos, que estos sean accesibles para todo el público y poder ampliar su catálogo.

Interés: Ampliar su comercio y cartera de clientes, aperturar nuevos mercados para colocar sus productos, que estos estén al alcance de todos y que tengan reconocimiento en la comunidad.

Pain Points: No posee tiempo para crear contenido y gestionar sus redes sociales, no implementa estrategias de marketing, no tiene una cartera de clientes establecida.



32 años

La Libertad

Técnico en gastronomía

Sector: Panadería y repostería

Ingresos: \$500 - \$700

Redes Sociales: Instagram y Tik Tok

¿Qué le podemos aportar como empresa?

Crear comunidad con sus clientes para aumentar el alcance de sus redes sociales, Planificar el contenido para sus redes sociales mensualmente, buscar estrategias enfocadas en las tendencias para humanizar, posicionar la marca y mostrar el proceso de trabajo de la panadería y restaurante.

Asesorar sobre una unificación de marcas y línea gráficas, para disminuir el trabajo en la gestión de las redes sociales y generación de contenidos.

Natali Rodriguez

Personalidad: Positiva ante las situaciones que se le presenten, perseverante para cumplir sus objetivos, responsable, puntual, creativa e independiente.

Hobbies y habilidades: Pasar tiempo con sus mascotas, escuchar música, organizar su casa y utensilios de su negocio. Manejo de técnicas para hacer arreglos florales, creación de cajas mágicas, recuerdo, decorar ambientes para diferentes fiestas, conocimiento de Facebook.

Metas y Objetivos: Su principal objetivo es crecer junto con su emprendimiento, ser reconocida en San Miguel por su trabajo y dedicación. Abrir sucursales en diferentes puntos del país en su principal meta, además de que sea una marca reconocida y de confianza para sus compradores.

Interés: El arte, las manualidades y aprender nuevas estrategias, formas o diseños de arreglos para su negocio. Ampliar su negocio en redes sociales y crear un catalogo de servicios para que la gente vea su trabajo y la contacte. La pintura y los gatos forman parte de sus intereses.

Pain Points: Si bien la conoce un poco sobre Facebook no sabe como potenciar más su marca, no utiliza otras plataformas que podrían beneficiarla, no ha establecido estrategias para creación de contenido, miedo a la competencia e inseguridad de que sus productos no sean aceptados ni valorados. No posee tiempo para crear una línea gráfica ni de estar pendiente de sus redes.



27 años

San Miguel

Florista y decoración de eventos

Sector: Microempresa

Ingresos: \$500

Redes Sociales: Facebook

¿Qué le podemos aportar como empresa?

Asesoría sobre la creación de una línea gráfica y llevar su marca a Instagram, ya que se podrían encontrar clientes potenciales, fijar un calendario de contenido, fotografías a sus productos y como potenciarlos en un escaparate virtual.

Sadie Morales

Personalidad: Creativa y dinámica, disciplinada con sus proyectos, determinada en logros, perfeccionista y exigente, leal y ambiciosa.

Hobbies y habilidades: Le gusta la música para concentrarse, practica voleibol, es buena dibujando y plasmando sus ideas en propuestas laborales, tiene conocimientos de diseño y perspectivas.

Metas y Objetivos: Su principal objetivo es obtener más clientes potenciales a su marca como arquitecta independiente. La meta principal es ser reconocida a nivel nacional y posicionarse en mercado virtual.

Interés: El diseño de proyectos inspirados en la moda, la adecuación de ambientes de diferentes comercios con potencial de crecimiento como pequeños bares, cafeterías o tiendas de ropa, experiencias laborales destacables.

Pain Points: Poco tiempo para manejo de sus redes, diseño y creación de contenido. No cohe sobre estrategias de marketing, aunque tiene una cartera de clientes, no sabe como mostrar sus proyectos para ser seleccionada. Temor a no crecer laboralmente en el ambiente independiente.



23 años

San Salvador

Técnico en arquitectura de interiores

Sector: Diseño y construcción

Ingresos: \$500 - \$600

Redes Sociales: Facebook e Instagram

¿Qué le podemos aportar como empresa?

Establece pautas estratégicas para tener reconocimiento de su pueblo potencial, creación de contenido y publicaciones de su trabajo, crear su escaparate virtual con diseños anteriores para potenciar su trabajo y experiencia. Ayudar a que el publico conozca a Sadie y sus habilidades como arquitecta.

Objetivos

Objetivo General

Identificar el mercado de clientes que busquen orientación sobre gestión de redes sociales y mejorar su imagen.

Objetivos Específicos

1. Desarrollar estrategias digitales que ayuden a impulsar las marcas de emprendedores.
2. Analizar los tipos de clientes y sus marcas para brindar asesoría sobre merchandising para generar ventas silenciosas.

Objetivo General

Crear contenido de valor que nutra y ayude a los seguidores para complementar sus intereses de crecimiento de marca.

Objetivos Específicos

1. -Incrementar el nivel de seguidores con contenidos interactivos que eduquen y sean de utilidad para emprendedores.
2. -Definir líneas de contenido que eduquen y atraigan seguidores nuevos.

Redes Sociales

Facebook

Aunque muchas personas consideran que es una red que está perdiendo interacciones, Facebook es una de las mejores opciones para darse a conocer como marca personal, permite utilizar material gráfico, videos y además crear contenido como notas y pequeños blogs.

El público que se planea conseguir es empresas que vayan iniciando y no cuenten con el tiempo ni el conocimiento sobre cómo aprovechar las ventas por medio de esta plataforma, muchas veces no se dan cuenta del potencial que tiene Facebook para potenciar ventas.

Hoy en día la mayoría de personas cuentan con un perfil en Facebook, lo cual ayuda a poder adquirir más seguidores, en el caso de la herramienta de páginas o fan page brindan opciones para

medir y segmentar el público meta de las marcas, lo cual es de gran ayuda para potenciar el alcance que se quiere dentro del público determinado.

Instagram

Instagram que nació como una plataforma para publicar fotografías ahora ha evolucionado para convertirse no solo en una red fotográfica sino también de videos y venta.

Pensando en uno de los servicios que “Rose Marie” ofrece que es el merchandising, instagram es la red más viable para crear contenido sobre esta línea del marketing y así crear un “escaparate virtual” como se ve, como se puede vender sin promocionarlo, simplemente con el contenido visual.

En cuestiones de público se eligió instagram ya que es ahí donde está la mayor parte del público joven, el que inicia a emprender que usualmente están entre los 20-30 años usan más instagram ya que ven la oportunidad de lograr captar la atención de clientes potenciales mostrando las fotografías de su producto bien arreglado y decorado.

Pero, aunque instagram como Facebook es una herramienta útil, algunos no saben cómo sacar el potencial necesario a esta red ya que al tratarse de un aspecto más visual no logran explotar los recursos y no saben cómo y porque publicar.

¿Por qué descartar twitter, pinterest, tik tok, etc?

Aunque estas redes sociales son muy buenas para nuestro cliente meta no son redes de interés por las siguientes razones:

Twitter: es una red que se basa más en informar con pocos caracteres, si bien podemos poner imágenes ilustrativas a las marcas no nos permite dar detalles de la marca o producto que se ofrece, el tipo de público es más serio y busca educarse y no le interesa comprar.

Pinterest: es conocida por ser una red de inspiración o como un escaparate virtual que aporta ideas de muchos temas, pero nuestro público meta no lo conoce, no sabe cómo manejarlo y a nivel de país muy poca gente lo conoce, por lo cual, aunque por su alto parecido a un escaparate o vitrina virtual que nos serviría en la parte de merchandising, por el poco flujo de personas dentro del país no se vio como una opción viable.

Tiktok: es una red que tiene su auge y si se puede crear mucho contenido de valor, por el momento como la marca va iniciando no se tomó en cuenta por que solo una persona es la encargada de crear, diseñar, editar y publicar el contenido, pero a futuro se puede agregar a nuestras redes. Además, instagram nos brinda el plus de los reels.

Y otras redes sociales que por motivos de público, audiencia y seriedad no se manejaron, no se puede negar que en un momento pueden ser agregadas según el crecimiento que Rose Marie tenga, pero por el momento no se ven como una necesidad inmediata.

Líneas de Contenido

Contenido sobre servicios

Esta línea ayudara a promover los servicios de la marca, que es lo que hacemos, para que lo hacemos y como lo hacemos.

Sub líneas

-Nuestros Servicios

-Horarios

-Costos

-Estrategias

-Información

Branding

El branding es importante porque de esta forma los usuarios conocerán el “detrás de escenas de Rose Marie”, como se formó, porque, horarios, y todo lo que rodea la creación de marcas.

Sub líneas

-Marca

- Historia

-Buyer persona ¿Qué es?

-fidelización de clientes

-Horarios de atención

Marketing de Contenido

Crear tips, consejos y datos que ayuden a los futuros clientes de la marca a mejorar sus negocios o emprendimientos, además de acaparar la atención de potenciales clientes con nuestros diseños.

Sub líneas

- Beneficios
- Guías instructivas
- Tips
- Datos curiosos
- Resolver dudas

Diseño grafico

Crear pequeñas piezas graficas como muestra de la versatilidad de la empresa, para que así los usuarios puedan contratar los servicios no solo como diseñador para marcas, sino que también pueden cumplir la utilidad de hacer piezas graficas diversas.

- Conceptos básicos
- Fotos
- Gif
- Infografías
- Programas a utilizar

KIP'S

Objetivo General 1	OBJETIVO ESPECÍFICO 1	OBJETIVO ESPECÍFICO 2
Identificar el mercado de clientes que busquen orientación sobre gestión de redes sociales y mejorar su imagen.	Desarrollar estrategias digitales que ayuden a impulsar las marcas de emprendedores.	Analizar los tipos de clientes y sus marcas para brindar asesoría sobre merchandising para generar ventas silenciosas.
KPI's		
Alcance de zonas geográficas Aumento de comunidad online	Medir interacciones en publicaciones	Alcance de seguidores por segmentación de temas.
Objetivo General 2	OBJETIVO ESPECÍFICO 1	OBJETIVO ESPECÍFICO 2
Crear contenido de valor que nutra y ayude a los seguidores para complementar sus intereses de crecimiento de marca.	Incrementar el nivel de seguidores con contenidos interactivos que eduquen y sean de utilidad para emprendedores.	Definir líneas de contenido que eduquen y atraigan seguidores nuevos.
KPI's		
Medir interacciones y compartidos de publicaciones	Fidelizar a la comunidad meta	Medir el interés de los usuarios por el producto expuesto Nivel de mensajes y consultas

Calendario de Contenido

Calendario para Facebook

Fecha	Horario	Tipo de contenido	Pilar de contenido	Copy	Pieza grafica
26 de septiembre	9:00 am	Post	Mkt de contenido	<p>Muchas veces no sabemos que publicar en nuestras redes sociales.</p> <p>Nos limitamos a repetir el contenido que tenemos, a usar los famosos “refritos” y olvidamos completamente la variedad de herramientas que tenemos a disposición para crear contenido interactivo e informativo.</p> <p>En el siguiente post te comentamos sobre cuales son</p> <p>#herramientasdecontenido #marketingdigital #Diseñografico #consejos</p>	

<p>27 de septiembre</p>	<p>16:00 pm</p>	<p>Carrusel</p>	<p>Mkt de contenido</p>	<p>La fotografía es parte importante al momento que quieres hacer una venta.</p> <p>Recordemos que la correcta ubicación de producto y el agregar algunos accesorios pueden hacer que incremente la demanda de la mercadería que vendes.</p> <p>Sigue estos consejos para fotografías y embellece tu escaparate virtual</p> <p>#merchandising #fotografia #tecnicasdeventa #escaparatevirtual #marketingdigital</p>	 <p>IMPORTANCIA DE LA FOTOGRAFÍA <i>Rosemarie</i></p>  <p>Al momento de fotografiar un producto ten en cuenta lo siguiente</p> <p>Deja el mayor enfoque visual en lo que quieres vender</p> <p>Organiza tu espacio</p> <p>Utiliza productos que complementen tu escenario de venta</p>  <p>Recuerda que el amor y las ventas llegan por la vista, enamora a tus clientes y aumenta tus ingresos</p> <p><i>Rosemarie</i></p>
--------------------------------	-----------------	-----------------	-------------------------	--	--

<p>28 de septiembre</p>	<p>15:00 pm</p>	<p>Post</p>	<p>Venta</p>	<p>¡Aprovecha y escríbenos!</p> <p>No dudes en escribirnos si buscas asesoría en redes sociales, si quieres que tu producto sea atractivo para tus clientes nosotros te ayudamos</p> <p>Aprovecha este descuento único</p> <p>#venta #sale #asesoriadigital #redessociales #merchandising #diseño</p>	 <p>DESCUENTO DEL 50% POR NUESTRO PRIMER MES</p> <p><i>Rosemarie</i></p> <p>RESERVA TU CITA</p> <p>Restricciones aplican</p>
<p>29 de septiembre</p>	<p>9:00 am</p>	<p>Post</p>	<p>Interacción</p>	<p>¿Sabías que...?</p> <p>El buyer persona es imaginar tu cliente ideal, con características personales y profesionales, además de saber en qué puedes ayudarle tú.</p> <p>Y tú ¿Has intentado imaginar a tu cliente ideal? Compártenos tu opinión en los comentarios, si te gusta nuestro contenido no olvides darle like y compartir</p> <p>#buyerpersona #sabiasque #marketingdigital #branding #redessociales</p>	 <p>¿Sabías que...?</p> <p><i>¡Tips sobre marketing!</i></p> <p>Para poder crear contenido y saber cómo segmentar tu producto en venta digital puedes utilizar el Buyer Persona.</p> <p><i>Rosemarie</i></p>

30 de septiembre	12:00 md	Historia	Venta	<p>Recuerda que puedes contactarnos por inbox, contestamos al instante</p> <p>Rosemarie “ayudamos a crecer tu marca”</p>	
-------------------------	----------	----------	-------	--	---

<p>1° de octubre</p>	<p>14:00 pm</p>	<p>Post</p>	<p>Mkt de contenido</p>	<p>El diseño de banners, post e inclusive historias lleva tiempo, práctica y técnica.</p> <p>Muchas veces pensamos que diseñar es solo dibujar cuando en realidad hay un arduo trabajo detrás de cada post que ves en redes sociales</p> <p>Este día te mostramos algunos conceptos básicos dentro del diseño para que los conozcas y puedas trabajar con ellos.</p> <p>Si te gusto, dale like, coméntanos y comparte. #Diseño #diseñografico #conceptosbasicos #diseñoparanodiseñadores #marketingdigital</p>	
-----------------------------	-----------------	-------------	-------------------------	--	--

<p>2 de octubre</p>	<p>18:00 pm</p>	<p>Post</p>	<p>Interacción</p> <p>Normalicemos lo siguiente</p> <p>La inseguridad al momento de iniciar tu negocio es normal, pero recuerda que todo esfuerzo vale la pena.</p> <p>¿Te ha pasado esto alguna vez?</p> <p>Cuéntanos, comenta, dale like y comparte</p> <p>#sigueintentando #diseño #cosasdemarketing #redessociales #diseño #merchandising</p>	 <p>The infographic features a pink circular background with the title 'Normalicemos estas cosas' in a white script font. Below the title, there are three numbered points in white text on pink circles: '1 No siempre venderás y está bien', '2 El miedo es normal', and '3 No está mal no publicar todos los días'. To the right of the points is a small illustration of a woman with dark hair, wearing a white top and a green floral wreath. In the bottom right corner, there is a logo for 'Rosemarie' with a Facebook 'f' icon and an Instagram camera icon.</p>
----------------------------	-----------------	-------------	--	---

<p>3 de octubre</p>	<p>9:00 am</p>	<p>Carrusel</p>	<p>Mkt de contenido</p>	<p>No es solo vender, sino también fidelizar a tu cliente y brindarle lo que el necesita.</p> <p>Dentro de la fidelización influye mucho el contenido de valor que estas publicando.</p> <p>Lee un poco sobre la fidelización si te gusta comenta</p> <p>#fidelizaciondeclientes #marketingdigital #diseñografico</p>	 <p>The image contains three social media graphics from 'Rosemarie'. 1. Top graphic: A woman in a retail setting. Text: 'COMO FIDELIZAR A tus clientes'. 2. Middle graphic: Text: 'Piensa a quien quieres', '¿A QUIÉN QUIERES DE SEGUIDOR?', 'INICIA A HABLAR COMO SI TE DIRIGIERAS A ESA PERSONA'. 3. Bottom graphic: Text: 'Ayuda a tus seguidores', '¡CONCENTRATE EN ELLOS!', 'HAS DINÁMICAS CONTESTANDO DUDAS Y PREGUNTAS, COMPARTE TU EXPERIENCIA'.</p>
----------------------------	----------------	-----------------	-------------------------	---	---

<p>4 de octubre</p>	<p>11:00 am</p>	<p>Post</p>	<p>Mkt de contenido</p>	<p>Es normal que dentro de las redes nos confundamos en como redactar.</p> <p>Recuerda que el ser practico y precisó es lo mejor en redes sociales.</p> <p>Síguenos para más consejos</p> <p>#Errores #creaciondecontenido #contenidodevalor #redessociales #merchandising</p>	
----------------------------	-----------------	-------------	-------------------------	--	--

<p>5 de octubre</p>	<p>15:00 pm</p>	<p>Post</p>	<p>Venta</p>	<p>NO DEJES DE HACER CRECER TU MARCA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Podemos lograr posicionar tu marca en redes sociales • Crearemos estrategias mercadológicas de posicionamiento <p>Agenda tu cita, escríbenos por INBOX contestamos al instante</p> <p>#branding #marketingdigital #publicidad #ventaonline #diseño #asesoriadigital</p>	
----------------------------	-----------------	-------------	--------------	--	--

<p>6 de octubre</p>	<p>17:00 pm</p>	<p>Post</p>	<p>Mkt de contenido</p>	<p>No siempre es necesario que invirtamos en pautas pagadas, siempre se puede pensar en qué clase de contenido quiere leer mi público.</p> <p>Pero si quieres promocionar tú página y producto sigue estos consejos.</p> <p>Comenta si te gusta nuestro contenido</p> <p>#pautadigital #diseño #redesociales #marketingdigital</p>	 <p>Pauta digital</p> <p>Antes de pautar siempre recuerda considerar lo siguiente</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tu publico meta ✓ Los intervalos de edad de tu público (puedes variarlos) ✓ Tener diferentes segmentaciones acorde a la publicación ✓ Modificar las zonas geográficas para potenciar la publicidad. <p>ROSEMARIE</p>
----------------------------	-----------------	-------------	-------------------------	--	---

<p>7 de octubre</p>	<p>12:00 md</p>	<p>Post</p>	<p>Venta</p>	<p>Suena como una mala inversión el contratar a un asesor digital, pero recuerda que no estas gastando tu dinero estas invirtiéndolo.</p> <p>Te asesoramos para hacer crecer tu negocio, escríbenos por dm</p> <p>#sesordigital #marketingdigital #ventaenlinea #diseño #merchandising</p>	
----------------------------	-----------------	-------------	--------------	--	--

<p>8 de octubre</p>	<p>8:00 am</p>	<p>Post</p>	<p>Mkt de contenido</p>	<p>¿Aún no apareces en los motores de búsqueda?</p> <p>Quizás estas utilizando mal los hashtags, aquí te damos unos tips para que puedas recibir más interacciones.</p> <p>#hashtags #marketing #creaciondecontenido #contenidodevalor</p>	 <p>TIPS PARA HACER EFECTIVOS TUS HASHTAGS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Utiliza hashtags que describan el titulo del post 2 Utiliza palabras claves que te ayuden a aparecer en los motores de bsuqueda 3 Entre más hashtags utilices tendras mas alcance <p>f Instagram <i>Rosemarie</i></p>
----------------------------	----------------	-------------	-------------------------	--	--

<p>9 de octubre</p>	<p>16:00 pm</p>	<p>Post</p>	<p>Mkt de Contenido</p>	<p>La identidad visual de tu marca es la manera en la que tu cliente te recuerda.</p> <p>Debes de definir una serie de características para lograr que tus publicaciones y diseños queden en la mente de las personas.</p> <p>Entérate aquí</p> <p>#diseño #identidadvisual #logo #paletagrafica #merchandising #tipsdemarketing</p>
----------------------------	-----------------	-------------	-------------------------	--



<p>10 de octubre</p>	<p>8:00 am</p>	<p>Post</p>	<p>Interacción</p>	<p>Lunes de networking</p> <p>Trabajamos en una lluvia de ideas para mejorar nuestro contenido y servicios.</p> <p>¿Alguna vez has hecho un networking? Dinos en los comentarios</p> <p>#iniciodesemana #networking #diseño #gestionederedes #lluvia de ideas</p>	
-----------------------------	----------------	-------------	--------------------	---	---

Calendario de Contenido para Instagram

Fecha	Horario	Tipo de contenido	Pilar de contenido	Copy	Pieza grafica
26 de septiembre	9:00 am	carrusel	Mkt de contenido	<p>¿Por qué no vendes en instagram?</p> <p>Muy pocas veces sabemos cómo utilizar las redes sociales para nuestras ventas, en el siguiente post te contamos más.</p> <p>#ventas #marketing #branding #diseño #merchandising</p>	<p>3 Razones</p> <hr/> <p>POR LAS QUE NO CONCRETAS VENTAS EN IG</p>

1 *Vende el valor de tu producto!*

Deja de competir por precio y no te enfoques en que tu producto parezca de calidad, en cambio haz una verdadera "relacion precio-valor"



2 *Dale voz a tu marca!*

si tu marca fuera un individuo
¿Cómo sería su personalidad?
¿Cómo hablaría?
¿Qué emojis utiliza?



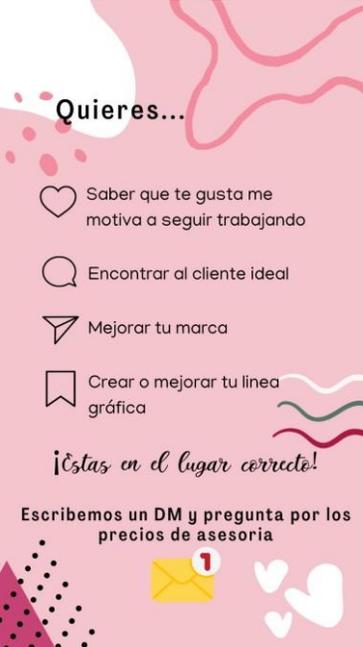
3 *Genera una experiencia de compra!*

¿Qué harías para que te busquen, que te distinga de los demas?

Debes comprender qué le gusta a tu cliente, para que se sienta comprendido y pueda enlazar contigo.



<p>27 de septiembre</p>	<p>16:00 pm</p>	<p>Post</p>	<p>Mkt de contenido</p>	<p>Conoce que es el branding y la importancia durante y después de la creación de la marca.</p> <p>Síguenos para más contenido</p> <p>#Branding #marketingsv #marketingdigital #diseño</p>	 <p><i>¿Que es el branding?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ♡ EL BRANDING CONQUISTA NO SOLO LA MENTE DEL CONSUMIDOR, SINO TAMBIÉN ATRAPA SU CORAZÓN. ♡ PUEDE DESPERTAR SENSACIONES Y CREAR CONEXIONES DIRECTAS O INDIRECTAS CON EL OLIENTE ♡ ES EL PROCESO DE HACER Y CONSTRUIR UNA MARCA
--------------------------------	-----------------	-------------	-------------------------	--	--

<p>28 de septiembre</p>	<p>15:00 pm</p>	<p>Historia</p>	<p>Venta</p>	<p>Contáctanos por mensaje, estamos a tu disposición.</p>	 <p>Quieres...</p> <ul style="list-style-type: none"> ♥ Saber que te gusta me motiva a seguir trabajando 💬 Encontrar al cliente ideal ✈️ Mejorar tu marca 🔖 Crear o mejorar tu línea gráfica <p><i>¡Estás en el lugar correcto!</i></p> <p>Escribemos un DM y pregunta por los precios de asesoría</p>
--------------------------------	-----------------	-----------------	--------------	---	--

<p>29 de septiembre</p>	<p>9:00 am</p>	<p>Post</p>	<p>Interacción</p>	<p>¡Recuerda!</p> <p>Siempre seguir estos pasos para que tus ventas sean un éxito.</p> <p>#ventaenredes #marketingdigital #merchandising #visualmerchandising</p>	 <p>A pink graphic with the word "Recordatorio" in a white script font. Below it, the text "Debes:" is followed by a list of three bullet points: "Vender valor y no precio", "Darle personalidad a tu marca", and "Debe ser una experiencia que el cliente quiere repetir." The graphic is decorated with white hearts and smiley faces.</p>
<p>30 de septiembre</p>	<p>12:00 md</p>	<p>Post</p>	<p>Venta</p>	<p>La creación de contenido y segmentación del público es complicado cuando no sabes de donde iniciar.</p> <p>¡Te ayudamos a hacerlo!</p> <p>Haz tu cita desde ya</p> <p>#Rosemarie #creaciondecontenido #marketingdigital #emprendimientosv #merchandising</p>	 <p>A social media post for "Rosemarie" with the handle "@rosemariee.su" and the tagline "Hacemos crecer tu marca". The main text reads: "La creación de contenido puede ser un papel difícil y más cuando es para un negocio, ¡no tengas miedo y confía en nosotros! Contactanos, estamos para hacer crecer tu marca". The post includes a red heart icon and footer text: "Gestión de Redes Sociales Diseño gráfico Asesoría Digital Merchandising".</p>

<p>1° de octubre</p>	<p>14:00 pm</p>	<p>Historia</p>	<p>Mkt de contenido</p>	<p>Si tienes dudas puedes escribirnos vía dm, contestamos todas tus preguntas.</p>	 <p>5 CONSEJOS PARA SER UN EXITO EN INSTAGRAM</p> <ul style="list-style-type: none"> OPTIMIZA TU PERFIL CREA UN PLAN DE CONTENIDO SEMANAL USA HASHTAGS SE CREATIVO Y ORIGINAL NO VENDAS, HUMANIZA
-----------------------------	-----------------	-----------------	-------------------------	--	--

<p>2 de octubre</p>	<p>18:00 pm</p>	<p>Post</p>	<p>Interacción</p> <p>Muchas veces solemos confundir el marketing con la publicidad aunque son dos términos totalmente diferentes.</p> <p>En el siguiente post te contamos algunas de sus diferencias.</p> <p>Síguenos para más.</p> <p>#marketing #publicidad #diferencias #marketingdigital #diseñografico</p>	 <p>SABES CUAL ES LA DIFERENCIA ENTRE</p> <p>MARKETING vs PUBLICIDAD</p> <p>MARKETING (Icon: Bar chart with upward arrow)</p> <ul style="list-style-type: none"> CONSTRUYE LA MARCA CREA VALOR ESCUCHA AL CLIENTE DISEÑA ESTRATEGIAS <p>PUBLICIDAD (Icon: Shopping cart)</p> <ul style="list-style-type: none"> COMUNICA LA MARCA DIFUNDE EL VALOR LE HABLA AL CLIENTE PERSUADE AL MERCADO
----------------------------	-----------------	-------------	--	---

<p>3 de octubre</p>	<p>9:00 am</p>	<p>Carrusel</p>	<p>Mkt de contenido</p>	<p>Muchas veces no logramos identificar cuando es la mejor hora para publicar y generar más tráfico de personas por nuestras redes.</p> <p>Recuerda estos útiles consejos</p> <p>#horariodepublicacion #marketing #redessociales #gestionderedes</p>	 <p>HORARIO <i>Perfecto</i> PARA TUS POST</p> <p>Para poder definir cual es el "horario perfecto sigue estas recomendaciones</p> <p><i>Mide Las</i> Estadísticas</p> <p>Cada red brinda esta opción en la cual puedes ver en que franja horaria tú público esta mas activo.</p> 
----------------------------	----------------	-----------------	-------------------------	--	---

Mide La
Actividad 



Esto lo mides creando una historia o con un live, así podrás tener una idea de cuántos seguidores están conectados en ese momento

<p>4 de octubre</p>	<p>11:00 am</p>	<p>Post</p>	<p>Mkt de contenido</p>	<p>Aumenta el número de alcance en las historias de instagram.</p> <p>Potencia tu venta con estos consejos</p> <p>#historias #instagram #gestionderedes #merchandising #diseñografico</p>	 <p>CÓMO AUMENTAR EL ALCANCE en historias</p> <p>@rosemaricee.vv</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ No subir historias en 24 horas ✓ Usar el sticker de interaccion en la primera historia ✓ Comparte contenido de interés ✓ Busca conectar con tu audiencia ✓ distribuye las historias a lo largo del dia

<p>5 de octubre</p>	<p>15:00 pm</p>	<p>Post</p>	<p>Venta</p>	<p>NO DEJES DE HACER CRECER TU MARCA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Podemos lograr posicionar tu marca en redes sociales • Crearemos estrategias mercadológicas de posicionamiento <p>Agenda tu cita, escríbenos por INBOX contestamos al instante</p> <p>#branding #marketingdigital #publicidad #ventaonline #diseño #asesoriadigital</p>	 <p>TENEMOS <i>Espacios disponibles</i> EN NUESTRA AGENDA</p> <p>MERCHANDISING</p>
----------------------------	-----------------	-------------	--------------	--	---

<p>6 de octubre</p>	<p>17:00 pm</p>	<p>Historia</p>	<p>Mkt de contenido</p>	<p>Crea tu estrategia de valor con estos consejos</p>	 <p>4</p> <p>PASOS PARA UNA <i>Estrategia de Contenido</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Investiga: Estudia el contenido que se está haciendo en cuentas similares y verifica su mejor resultado Estrategia: Según lo investigado haz una estrategia de contenido según tus objetivos Analiza: Luego de una semana de publicar el post mide si tuvo el resultado esperado Corrige: Corrige puntos en los que no te fue muy bien.
----------------------------	-----------------	-----------------	-------------------------	---	--

<p>7 de octubre</p>	<p>12:00 md</p>	<p>Carrusel</p>	<p>Venta</p>	<p>¿Cómo cambiamos tu vida? Te ofrecemos esta variedad de servicios, puedes cotizar con nosotros y agenda tu cita</p> <p>Anímate y crece con tu marca</p> <p>#emprendimientosv #marcapersonal #diseñografico #branding #merchandising</p>	 <p>¿CÓMO ROSEMARIE CAMBIARÁ TU VIDA? ROSEMARIE</p> <p>ASESORIA DISEÑO</p> <p>CONTENIDO MERCHANDISING</p> <p>FOTOGRAFIA BRANDING</p> <p>CONTACTANOS AL DM</p> <p>¿ESTÁS LISTO PARA MEJORAR TU CALIDAD DE VIDA? ROSEMARIE</p> <p>Solo debes escribirme por DM y listo. te enviare un formulario para poder conversar contigo las necesidades de tu negocio</p>
----------------------------	-----------------	-----------------	--------------	---	---

<p>8 de octubre</p>	<p>8:00 am</p>	<p>Carrusel</p>	<p>Mkt de contenido</p>	<p>Como expertos en redes tenemos que manejar el diseño de productos y artes, muchas veces tendemos a saturar las publicaciones, produciendo un ruido visual que es poco agradable al público.</p> <p>Estos son los errores más comunes al momento de crear artes.</p> <p>#erroresendiseño #diseñografico #marketing #creaciondecontenido #contenidodevalor</p>	
----------------------------	----------------	-----------------	-------------------------	---	--

<p>9 de octubre</p>	<p>16:00 pm</p>	<p>Post</p>	<p>Mkt de Contenido</p>	<p>El merchandising es el arte de vender en silencio, ya que es cuando el producto tiene una buena coordinación y ubicación para generar ventas sin necesidad de publicitar mucho.</p> <p>Conoce estas ventajas que te da el merchandising.</p> <p>#visualmerchandising #diseño #emprendimientosv #marketingdigital</p>	 <p>The infographic features a pink background with a dotted pattern in the corners. At the top, a large number '4' is followed by the title 'VENTAJAS DE CONOCER' in bold black letters. Below this, the subtitle 'Sobre Merchandising' is written in a cursive font. A central pink rounded rectangle contains four numbered items in orange boxes: '1 Aumenta tus ventas', '2 Conoces a tu producto', '3 Sabes como exponer tu producto', and '4 Atraes seguidores'. At the bottom of the infographic, there are icons for a heart, a comment bubble, a share arrow, and a bookmark.</p>
----------------------------	-----------------	-------------	-------------------------	---	--

10 de octubre	9:00 am	Historia	Interacción	Queremos tu opinión, dinos sobre qué quieres que hablemos para seguir nutriendo tu conocimiento	
----------------------	---------	----------	-------------	---	--

Bibliografía

Lesmo, K. (16 de 06 de 2020). *KEY SOCIAL MEDIA*. Obtenido de

<https://www.keysocialmediapy.com/post/lineagrafica#:~:text=%C2%BFqu%C3%A9%20es%20la%20l%C3%ADnea%20gr%C3%A1fica,que%20tus%20clientes%20te%20recuerden>.

Marketing, M. (20 de 05 de 2021). *Master Marketing*. Obtenido de

<https://www.mastermarketing-valencia.com/ventas-y-gestion-comercial/blog/que-es-merchandising/>

rdstation. (15 de 10 de 2022). *RD Station*. Obtenido de <https://www.rdstation.com/es/marketing-digital/>