

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



TÍTULO:

***ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL PARA LA MARCA
“LUNITA VARIEDADES”***

PRESENTADO POR:

OSCAR ANTONIO ROMERO RIVERA

Carné: RR16058

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

DOCENTE DEL CURSO:

LICDA. 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

MAESTRO ROGER ARMANDO ARIAS

RECTOR

PHD. RAÚL ERNESTO AZCÚNAGA LÓPEZ

VICERRECTOR ACADÉMICO

INGENIERO JUAN ROSA QUINTANILLA

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

INGENIERO FRANCISCO ALARCON SANDOVAL

SECRETARIO GENERAL

LICENCIADO RAFAEL HUMBERTO PEÑA LARÍN

FISCAL GENERAL

LICENCIADO LUIS ANTONIO MEJÍA LIPE

DEFENSOR DE LOS DERECHOS UNIVERSITARIOS

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS Y

HUMANIDADES

MAESTRO ÓSCAR WUILMAN HERRERA RAMOS

DECANO

MAESTRA SANDRA LORENA BENAVIDES DE SERRANO

VICEDECANA

MAESTRO YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

SECRETARIO DE LA FACULTAD

AUTORIDADES DEL DEPARTAMENTO DE PERIODISMO

MAESTRO CARLOS ERNESTO DERAS

JEFE DE DEPARTAMENTO

MAESTRO YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

COORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADUACIÓN

LICENCIADA SILVIA MARÍA ESTRADA LÓPEZ

DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

AGRADECIMIENTOS

Se me hace difícil escribir este texto sin llorar y sin antes ver hacia atrás únicamente para recordar cómo de niño anhelaba tanto -pero en serio demasiado- con todo mi corazón ser un periodista.

Este no es cualquier texto, es lo que va a quedar plasmado en este documento presentado para mi graduación.

Es decir, estoy sentado escribiendo uno de los textos más importantes de toda mi vida, así que a ver si puedo con esto...

Desde que tengo uso de razón, fue lo que siempre soñé y ahora, gracias a Dios, mi familia y seres queridos, puedo decir: ¡Si se pudo!

En primer lugar, quiero agradecer a Dios por este logro, ya que sin Él esto no hubiera sido posible, nada de lo que sucede se da si no es su voluntad y le agradezco por la bendición de acomodar todo, aún a pesar de que las condiciones no fueran las mejores hablando tanto económica como emocionalmente, debido a problemas que nunca imaginamos enfrentar.

Gracias Dios por darme sabiduría, por usar cada detalle para el camino a la realización de mi sueño y por tu amor sin condiciones.

De la misma forma, agradezco a mis padres Telma Rivera y Oscar Antonio Romero Muñoz, porque fueron el pilar fundamental para llegar hasta aquí.

Este logro, es de ustedes, "ma y pa", de ustedes.

A mi mamá Telma, quien desde niño me veía andar con una caja simulando una cámara, un control viejo como micrófono, un pedazo viejo de periódico donde anotaba mi nombre como el autor de la nota, y quien siempre me impulso aun cuando ella no estaba bien económicamente hablando.

Gracias por estar en ese día lluvioso de octubre en el año 2015 cuando hice el examen de admisión de la universidad; por ir conmigo en el bus de madrugada y buscar el IF-14, lugar donde hice el examen.

Recuerdo que no quedé "a la primera" me decepcioné y ella, sin darse cuenta, me regaló una de las cosas que no se pueden comprar con dinero: sus palabras de ánimo. Mismas que me ayudaron para seguir estudiando y realizar la segunda prueba, en la que sí fui seleccionado gracias a Dios.

Gracias por demostrarme su amor con esos detalles como cuando me iba a dejar a la parada del autobús con la excusa de que así no me iban a ladrar los perros, o cuando iba a hacer una diligencia y se iba conmigo en el bus completamente lleno. Sé que nunca me quiso dejar solo.

Por esos pancitos con huevo, frijoles o plátano que son tan ricos y me mantuvieron con buena salud en este proceso. Por ese dinero que me daba y que estoy seguro que usted necesitaba, por todo ello y mucho más, le agradeceré toda la vida y en la eternidad, porque usted ha hecho posible que esto ahora sea una realidad. Felicidades por su logro Licenciada Telma Rivera.

A mi papá Oscar, quizá nunca he sido el hijo más expresivo, pero también es por usted este título, es suyo, su esfuerzo está aquí, no fue fácil, pero gracias a Dios podemos decir misión cumplida.

Su trabajo, su esfuerzo y su guía me ha formado para llegar a ser el hombre que ahora soy.

Aún pienso en cómo hizo para comprar un carro y que yo, luego de unos meses de viajar en bus, me movilizara más cómodamente hacia la universidad, pienso en esas veces que se arruinaba y usted siempre llegaba a mi auxilio, en los días cuando me llevaba en la moto para que yo me fuera más tranquilo, y en las desveladas que soportó con tal de llevar el sustento a nuestra casa.

Gracias, sin usted esto no lo hubiera logrado.

Sus consejos nunca los olvido y sus oraciones nunca me han dejado, ahora me doy cuenta de ello.

Estoy muy agradecido por las veces en que venía muy cansado a casa y a pesar de eso siempre estaba ahí, tal como lo sigue haciendo, por esas llamadas a las 7 de la mañana preguntándome qué tal llegue a la universidad.

Por esos detalles de llenar el tanque de gasolina cuando no me daba cuenta y dejarlo lleno para que me fuera a estudiar: gracias.

Y también, por platicar con las personas que me ayudaron y abrieron las puertas para que yo empezará a formarme en la vida profesional. Este logro también es suyo, felicidades
Licenciado Oscar Antonio Romero Muñoz.

Se me está haciendo imposible escribir esto de tantos sentimientos encontrados y de limpiarme las lágrimas que recorren mis mejillas.

Hasta el cielo, Telma Gabriela Romero Rivera, gemelita bonita, hoy si lo logramos. No te imaginas cómo quisiera que estuvieras aquí conmigo, con todos nosotros. Y es que con vos empezó mi sueño de ser un periodista.

El sueño de ambos era graduarnos el mismo día, no se pudo físicamente, pero este título te pertenece.

Siempre fuiste mi motor, quien me impulsó en cada momento, incluso cuando ya no quería jugar a ser un “periodista”, me motivaste a seguir haciéndolo.

No dudo que todas esas cosas fueron sembrando en mi la pasión que ahora siento por lo que hago.

Agradezco mucho y me honra haber sido tu gemelo mientras estuviste en esta tierra. Cuando partiste veía cómo se desmoronaban los sueños y las cosas que de niños prometimos hacer juntos; Con el paso del tiempo me he dado cuenta de que únicamente te fuiste físicamente, porque siempre he sentido tu abrazo, aun cuando me sentía exhausto de estudiar y practicar el periodismo en el periódico un año después desde que inicié la carrera.

Con este trabajo culminamos uno de nuestros sueños de niños, porque este título es más tuyo que mío, porque sin tu enseñanza que siempre me diste no lo habría hecho de la forma en que lo hice, siempre recuerdo uno de tus consejos, Gabi, y que no se me olvide nunca que hacer las cosas con amor es la clave.

No obstante, quiero mencionar que el sueño de nuestros papás siempre fue vernos a ambos graduados, lo hicieron cuando íbamos a Preparatoria y vaya qué alegres estaban, pero en estas líneas quiero dejar claro que también tú ahora eres una Licenciada, culminaste, ganaste

y coronaste la carrera más importante y la más difícil de esta vida, pues a pesar de tener todo en contra, siempre nos enseñaste a amar a nuestro prójimo.

Evidentemente, las palabras no me van a alcanzar para agradecerte por todo, un abrazo enorme y fuerte hasta el cielo, te extraño mucho; No estás aquí conmigo, pero un día vamos a abrazarnos como la última vez en que suspiraste en tu cuarto y Dios decidió llevarte al mejor lugar donde puedes estar ahora.

Te amo mucho, Gaby.

No puedo dejar de darle las gracias también a mis hermanas mayores, Cristina Romero y Maricela Romero, quienes han estado incondicionalmente para mí y me han ayudado a desarrollarme como persona.

Porque siempre me cuidaron al ser el hermano menor y nunca me dieron la espalda, porque me apoyaron en este sueño y me motivaron a perseguirlo hasta el final, porque me apoyaron económicamente cuando no tenía nada y, ante todo, sus oraciones nunca faltaron hacia mi persona.

Gracias Cristina Romero por tu esfuerzo extra en mi familia para superarte y enseñarme a salir adelante con lo que materialmente se tiene, así como a demostrar el amor al prójimo sin importar las circunstancias que estamos viviendo.

A mi hermana mayor Maricela Romero por enseñarme a que uno siempre puede hacer lo que se propone, por muy difícil que sea y que, ante cualquier situación adversa, uno siempre puede salir adelante. Estoy muy agradecido porque sé que sin tu cuidado no estaría aquí, donde ahora me encuentro.

Este logro también es de ustedes.

A mi familia en general le agradezco por enseñarme el buen camino, instruirme en valores y alentarme siempre en búsqueda de un mejor futuro.

A mi cuñado Alejo Carbajal por enseñarme con mayor detalle esta profesión, poniendo en práctica lo aprendido en la academia, también por motivarme siempre y apoyarme profesionalmente y emocionalmente en diferentes etapas de mi vida.

Gracias a toda mi Familia Romero y a toda mi Familia Rivera, a mis abuelitas que ambas se llaman Lilian porque han sido un pilar fundamental en mi formación, son una bendición en mi vida.

Quiero también dar las gracias a los catedráticos de la Universidad por compartir sus conocimientos conmigo y ayudarme a formarme tanto académicamente, profesionalmente y sobre todo como persona.

A mis amistades y personas especiales como Gabriela Palacios le agradezco por ser un pilar en esta etapa, de corazón, y le doy gracias a Dios por ponerla en mi vida, así como a su familia, puesto que ella siempre ha estado, sin condiciones, en cualquier momento. Y también a demás personas como Diego Tovar, Jennifer Rodríguez, Aldair Cruz, Diana Manzano, Rafael Repreza, Sonia Jiménez, Lorena Andino, Roberto Parada, Claudio Ramírez, Betania López, entre otros, compañeros quienes fueron un gran apoyo en lo académico.

De la misma forma, agradezco a las personas, seres queridos que ya no están y que siempre soñaron con verme formado como un profesional, hasta donde estén les digo: gracias a Dios se pudo. A quienes estuvieron durante las diferentes etapas de este proceso de mi vida: gracias. Con Dios de nuestro lado todo lo podemos lograr, y he aquí una prueba de ello.

INDICE

Tabla de contenido

RESUMEN	11
INTRODUCCIÓN	12
SITUACIÓN ACTUAL.....	13
INFORMACIÓN DEL NEGOCIO, MARCA Y DESCRIPCIÓN COMPLETA	15
PRODUCTOS Y PRECIOS	16
OBJETIVOS GENERALES	17
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	17
FODA.....	18
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	19
BUYER PERSONA	26
CANALES DIGITALES UTILIZADOS	29
CANALES QUE NO SE UTILIZARÁN	30
LÍNEAS DE CONTENIDO CON SUBTEMAS	30
KPI'S A MEDIR	33
CALENDARIOS DE CONTENIDO	35
ANEXOS.....	39

RESUMEN

El presente trabajo muestra la creación y desarrollo de una marca personal sustentada en el Curso de Especialización Digital y Redes Sociales, tomando en cuenta las herramientas que ofrece el internet a fin de llegar al público objetivo.

Para ello es imprescindible crear una estrategia digital con la que se pondrá en práctica los conocimientos adquiridos en la parte teórica, es decir, los procesos para dar a conocer la marca a través de las redes sociales.

De esta forma se busca alcanzar un buen posicionamiento a través de las técnicas de redacción, la elaboración de piezas gráficas, así como un correcto uso de las herramientas ofrecidas por las redes sociales.

Palabras claves: Venta, Lunita, Emprendimiento, Negocio, Variedades.

INTRODUCCIÓN

El Marketing Digital es el conjunto de actividades que desarrolla una empresa o persona ejecuta mediante el internet a fin de alcanzar y atraer nuevos clientes, al mismo tiempo que establece una conexión con las personas y se desarrolla la identidad de una marca.

Para ello se emplean diversas estrategias tales como la implementación del SEO, Inbound Marketing y el Marketing de Contenidos.

El internet es una herramienta importante porque ayuda a las marcas a potenciar la imagen al hacer un buen uso de las funciones que ofrece. Además, a través de diferentes métricas, muestra el análisis de los resultados que son de importancia acerca de los consumidores y de las necesidades que estos poseen.

Por esa razón, este trabajo muestra la estrategia implementada en la marca “Lunita Variedades”, con el objetivo de acercarse al público, posicionarse en internet y vender.

En ese sentido, se hará uso de un calendario de publicaciones en las diferentes redes sociales a fin de que la audiencia y el público a alcanzar, posea siempre información sobre los diversos productos que este negocio ofrece.

SITUACIÓN ACTUAL

Este negocio nace en marzo del 2020 en el municipio de Ilopango, cuando la pandemia del covid-19 provocó que el Gobierno de El Salvador decretara un Estado de Excepción a nivel nacional, razón por la que fue restringida la movilidad, lo que llevo a que la población tuviera que abastecerse de productos en comercios cercanos a su lugar de residencia.

La forma en que las personas comenzaron a indagar y comercializar los artículos que necesitaban fue mayormente a través de las redes sociales, Por tal motivo, la familia Romero Rivera invirtió una parte de los ahorros en la compra de artículos para el hogar inicialmente, el cual fue administrado principalmente por Telma de Romero, a quien todas las personas conocen como "Lunita", razón del nombre del negocio.

Posteriormente y en medio de las restricciones implementadas por el Gobierno para enfrentar la pandemia del covid-19, las personas fueron necesitando otro tipo de artículos como ropa y otros accesorios.

La integración de diversos artículos al negocio llevó a la familia a nombrar el negocio como "Lunita Variedades", ya que a pesar de las restricciones las personas no dejaron de solicitar artículos para sus actividades cotidianas o periódicas como la celebración de cumpleaños; Todo era entregado únicamente en el municipio de Ilopango.

En sus inicios, todo se vendía a través de redes sociales, pero no se manejaba con formalidad necesaria, pero ahora sí es necesario establecer objetivos ya que hay clientes que piden incluso desde otros departamentos.

Logo de la marca:



INFORMACIÓN DEL NEGOCIO, MARCA Y DESCRIPCIÓN COMPLETA

Historia / Beneficios / Lo que nos diferencia

Negocio familiar que nace en junio de 2020 en medio de la pandemia del covid-19, ofreciendo artículos para el hogar, ropa, joyería y artículos para decorar a bajo precio y a domicilio en la zona de Ilopango.

Tamaño del Negocio

Es un emprendimiento manejado por la familia el cual posee redes sociales en Facebook desde 2020 y una nueva en Instagram desde agosto de 2022.

El manejo de las redes sociales era de la misma persona encargada de entregar el producto pero esta función ha sido otorgada en agosto de 2022 a otro miembro de la familia con conocimientos en redes sociales y marketing.

Servicios / Productos / Precios

El negocio ofrece ropa, joyería, artículos para el hogar y para decoración en fechas especiales.

Objetivos comerciales

- Posicionar el negocio en redes sociales con el objetivo de aumentar la cartera de clientes que necesiten los artículos a precios económicos y de buena calidad.
- Distribuir a nivel nacional los diferentes artículos que se ofrecen a través de las redes sociales.
- Atraer más público a través de atractivas publicaciones en redes sociales.

PRODUCTOS Y PRECIOS

Ropa

El negocio ofrece ropa nueva a precios accesibles por ejemplo, camisas para hombre desde \$10 e igual blusas para mujeres, así como pantalones, ropa interior y accesorios.

Artículos para el hogar y para decorar en fechas especiales.

Se ofrecen productos de utilidad para el hogar a base de plástico y madera desde los \$3, así como globos y papelería decorativa para fiestas y ocasiones especiales desde \$1 en adelante.

Joyería

Los clientes pueden adquirir joyas hechas de acero inoxidable, plata y oro.

Los precios varían según el material de la joyería.

OBJETIVOS GENERALES

1. Aumentar la cantidad de seguidores de la marca en Instagram y Facebook a fin de ampliar la cartera de clientes en línea.
2. Posicionar la marca en San Salvador.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1.1 Alcanzar para finales de octubre 100 seguidores en Instagram y 300 en Facebook, esto a través de un plan definido de publicaciones con contenido de valor, ventas y de interacción con los usuarios.
- 1.2 Vender 15 artículos entre las 2 redes sociales, Facebook e Instagram, para finales de noviembre.
- 1.3 Aumentar la interacción con los usuarios a través de las líneas de contenido.
- 1.4 Promocionar una publicación mensual en un período de 6 meses con el objetivo de tener un mayor alcance e interacción en cada una de las redes sociales.

FODA

FORTALEZAS

- Los servicios se trabajan con paquetes.
- Son servicios propios
- La fotografía es un rubro que siempre está en movimiento.
- Disponibilidad de horarios.

OPORTUNIDADES

- El alimentar constantemente las redes sociales para conocer al público.
- Personas cercanas pueden ayudar a referir potenciales clientes.
- Con el tiempo se pueden añadir más fotógrafos a la marca.
- Necesidad de los servicios

DEBILIDADES

- Poca experiencia.
- Redes sociales recién creadas.
- Solo un miembro en la marca
- No contar con la facilidad de trasladarse a otro departamento.

AMENAZAS

- Mi competencia posee más experiencia.
- No crecer ni lograr interacciones en el tiempo planificado.
- Encontrar clientes en otros departamentos.
- Desconfianza de mis servicios porque es una marca nueva.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Variedades Hernández:

Este negocio es un emprendimiento que ofrece desde artículos para el hogar hasta accesorios tecnológicos que hace poco inició en redes sociales, que además ofrece entregas en centros comerciales de Soyapango y San Salvador.

Su logo es una imagen, y no utiliza ningún tipo de paleta de colores en sus publicaciones.

Además, no ha podido posicionar su marca, no utiliza hashtag y a pesar que fue creada en mayo de este año únicamente ha realizado 2 publicaciones con línea de venta hasta el momento, la apuesta de este negocio es Facebook.

Detalles:

Total del likes: 18

Tipo de contenidos: contenido sobre ventas

User de Facebook: VARIEDADES HERNÁNDEZ



Utilísimo SV:

Es un negocio en línea de productos de consumo dirigido a emprendedores, donde ofrecen artículos para el hogar, tecnológicos y también accesorios como mochilas y realizan entregas en zonas céntricas como San Salvador y Antigua Cuscatlán.

Poseen su propio logo y manejan las redes sociales de Facebook e Instagram, donde se están posicionando con su propio hashtag.

Los diseños en sus publicaciones son atractivos y utilizan el mismo tipo de fuente para cada uno de ellos.

La red social donde tienen mayor cantidad de likes es en Facebook y publican aproximadamente 4 veces por semana.

Detalles:

Total de likes: 1,277

Tipo de publicaciones: contenido sobre servicios de ventas y contenido que resuelve problemas.

User de Facebook: Utilísimo SV

User de Instagram: Utilísimo SV



Esta página, Utilísimo SV posee dos redes sociales donde se divulga, una es Facebook y la otra Instagram, donde comparten contenido de venta y contenido de valor en sus publicaciones.

Utilísimo SV
4 d · 🌐

2.2 LITROS // Botella con texto y horario motivacional. Visita nuestro catálogo en el link de nuestra bio y emprende con nuestros precios especiales en compras al **por mayor**.

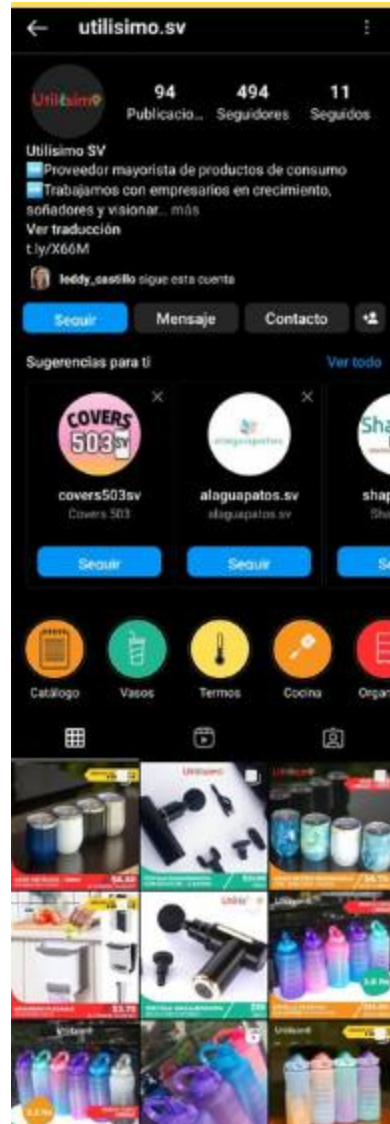
#utilisimosv #utilisimo #utilisimosv #mayoreo #emprendedor salvadoreño #emprendedor #lifestyle #coleccion #kitchen #cocina #casa #hogar #termo #termos #tumbler #negocios salvador #botellas salvador #botella motivacional #botella contexto #botella con horario



Messenger

👍 Me gusta 💬 Comentar ➦ Compartir

👍❤️ 16



Variedades Emmatt:

En esta página ofrecen venta en línea de artículos para el hogar, calzado, joyería e insumos tecnológicos, quienes realizan entregas inmediatas y reciben sus pedidos a través de Facebook y WhatsApp.

No tienen logo propio ni paleta de colores para sus publicaciones, tampoco han podido posicionar su marca en redes sociales y la calidad de algunas fotografías es mala debido al tamaño con el que la comparten.

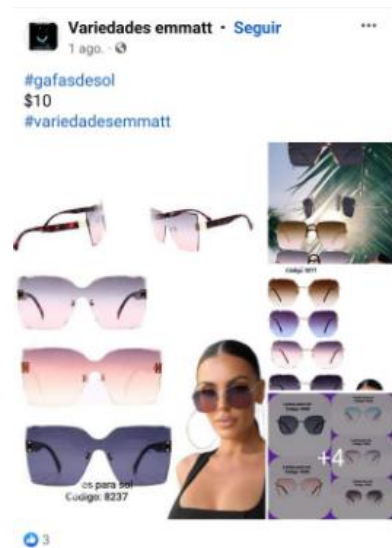
Este negocio tampoco comparte contenido de valor, pero si ponen el precio de los artículos que ofrecen en cada uno de sus publicaciones, lo que se considera un aspecto importante para que el cliente se decida o no en comprar un producto.

Detalles:

Total de likes: 170

Tipo de publicaciones: Contenido de ventas.

User de Facebook: VARIÉDADES EMMAT



AsBur Universe Store:

Este negocio ofrece productos para el hogar, accesorios para hombre y mujer, ropa, joyería y también lencería.

Posee su propio logo pero no tiene una línea de colores definida en sus publicaciones.

Se promociona a través de Facebook, donde ya supera los mil "Me gusta" y también seguidores.

Tiene un botón de contacto directo a través de WhatsApp y en sus publicaciones especifica los precios de cada artículo.

La mayoría de publicaciones de estas páginas son de contenido de venta y no realiza historias ni contenido de valor.

Detalles:

Total de likes: 1,028

Tipo de contenido: contenido sobre servicios de ventas y contenido que resuelve problemas

User de Facebook: AsBur Universe Store



AsBur Universe Store

★ 5,0 (3) · Accesorios

Siempre abierto



Me gusta

Enviar mensaje



¡Hola! ¿Cómo podemos ayudarte?



A Aracely y 1.077 personas más les gusta esto

Inicio

Publicaciones

Opiniones

Fotos

Comunidad

BUYER PERSONA

Buyer persona 1: LILIAN MÈNDEZ

SINOPSIS:

Lilian es operadora en una maquila, tiene 24 años y vive en Ilopango, le gusta la ropa a la moda y la joyería pero debido a su limitado salario le gusta buscar prendas a bajo costo, en sus momentos libres pasa viendo ofertas en redes sociales o va a establecimientos de ropa usada a comprar.

SITUACIÓN ACTUAL:

Quiere renovar sus prendas de vestir y accesorios, al mismo tiempo que celebrar fechas en familia de forma económica, pero de calidad.

METAS Y RETOS:

Encontrar un nuevo trabajo, para poder empezar la universidad y colaborar con su familia. }

TEMORES:

Debido a sus horarios laborales y salario mínimo, es difícil comprar artículos para el hogar o ropa de manera fácil y rápida ya que en su entorno cercano no hay negocios de este tipo, sobre todo necesita que le lleven el producto a un lugar cercano a su residencia.

PASATIEMPOS:

Pasar en redes sociales en su casa, platicar con su familia y salir a ver ofertas de productos en centros comerciales o al Centro de San Salvador en sus momentos libre.

PRODUCTOS O SERVICIOS:

Prendas de vestir a bajo costo a través de redes sociales y artículos para el hogar.

Buyer persona 2: ERNESTO SÀNCHEZ

SINOPSIS:

Ernesto es un joven de 27 años que ya es padre de familia y trabaja en un banco como cajero, su sueldo es de 500 dólares y posee un vehículo antiguo, por lo que, junto a su esposa e hijo de 3 años, les gusta comprar en redes sociales para buscar ofertas y ahorrar en relación a los precios de centros comerciales.

SITUACIÓN ACTUAL:

Está pensando en ahorrar en la vestimenta de su familia y en los artículos para el hogar ya que su esposa no tiene trabajo y se dedica a cuidar al hijo de ambos.

METAS Y RETOS:

Ernesto dejó la universidad cuando iba a 3er año, para dedicarse a trabajar por él y su hijo, quiere ahorrar en sus compras para volver a la universidad, uno de los retos es encontrar alguien que ofrezca servicios de ropa y artículos para el hogar a bajo costo cerca de donde él reside.

TEMORES:

Sus principales temores son los de endeudarse, por tal motivo busca comprar con emprendedores quienes le puedan vender a un menor precio lo que él necesita, ya que debe prepararse para la etapa educativa de su hijo y priorizar los gastos de la familia porque es el único que trabaja de momento.

PASATIEMPOS:

Le gusta ver videos en redes sociales, revisar Instagram y Marketplace de Facebook, así como salir a pasear con su familia a centros comerciales.

PRODUCTOS O SERVICIOS:

Ropa usada para dama, caballero y niño.

Servicio a domicilio.

Buyer persona 3: JESSICA HERNÁNDEZ

SINOPSIS:

Jessica es una gerente de un banco quien posee amplios estudios académicos en contabilidad y que está interesada en insumos para su nuevo hogar donde se acaba de mudar hace poco, así como ropa y también accesorios de vestir, sobre todo a bajo precio para ahorrar y equilibrar sus demás gastos.

SITUACIÓN ACTUAL:

Está pensando en comprarse ropa nueva, accesorios, ahorrar y poco a poco amueblar su vivienda, cocina y cuartos.

METAS Y RETOS:

Su objetivo es estabilizarse económicamente, tiene un salario de \$700 dólares y su principal reto es encontrar, en Ilopango, a alguien que le provea diferentes artículos a bajo precio y que se los lleve hasta la puerta de su casa.

TEMORES:

Tiene temor a que al momento de comprar le salga un producto defectuoso y no se hagan responsables.

PASATIEMPOS:

Le gusta salir a pasear con su familia, a quienes visita todos los fines de semana cuando descansa de su trabajo.

PRODUCTOS O SERVICIOS:

Artículos para el hogar, joyería y prendas de vestir.

CANALES DIGITALES UTILIZADOS

Facebook: LUNITA VARIEDADES

Se utilizará con el propósito de promocionar los diferentes productos que ofrece la marca, además para generar publicaciones sobre branding, contenido de valor y otros, esto porque en esta red se encuentra un público interesado en adquirir los productos que se comercializan en la marca

Instagram: LUNITA VARIEDADES

Esta red social brinda facilidades para los negocios, puesto que posee diferentes herramientas desde publicación de reels, historias y en el feed, donde se puede promocionar el producto y crear un carrusel de imágenes llamativas de este mismo, esto con el objetivo de brindar al público target más insumos gráficos sobre lo que el negocio ofrece.

CANALES QUE NO SE UTILIZARÁN

Debido a que el negocio busca dirigirse a personas que viven su día a día apresuradamente y que buscan comprar de forma rápida, no se utilizará LinkedIn, Youtube, TikTok y Twitter, puesto que no es una opción viable por las publicaciones que se realizarán, sobre todo imágenes en piezas gráficas e historias, y LinkedIn está más dirigida a los profesionales, Youtube y TikTok a videos, mientras que Twitter a la publicación de textos y fotos, pero en su mayoría de veces predomina más lo textual.

LÍNEAS DE CONTENIDO CON SUBTEMAS

Líneas de contenido	Contenido sobre servicios	Branding	Contenido que resuelva problemas/ dudas/peticiones	Diseños y piezas gráficas
1	Descripción de productos y contenidos	Información de la marca	Brindar los contactos con el negocio	Historias
2	Beneficios de comprar a emprendedores	Quienes somos	Realización de transmisiones en vivo	Publicaciones de contenido de valor
3	Tips sobre los productos que ofrece el negocio	Horarios de atención	Publicación sobre la historia de artículos que el negocio ofrece	Publicaciones de contenido de venta
4	Ofertas y promociones	Historia de la marca	Realización de encuestas	Imágenes con tips sobre el uso de artículos
5	Actualización de nuevos productos	Qué ofrecemos	Realización de publicaciones para las peticiones de los usuarios	Imágenes y reels sobre los productos que se ofrecen

Contenido sobre servicios:

Con el objetivo de dar a conocer los diferentes servicios que ofrece el negocio con contenido de valor.

Branding:

Para brindar datos acerca de la marca e información del negocio como horarios de atención, contactos, entre otros.

Contenido que resuelva problemas /dudas / peticiones:

A través de este contenido se podrá interactuar con la audiencia a fin de obtener las dudas a sus problemas o diferentes peticiones basadas en sus necesidades.

Diseños y piezas gráficas:

Realizar atractivos diseños con temáticas de interés para la audiencia, esto con contenido de valor y venta.

KPI'S A MEDIR

Objetivo general

- Aumentar la cantidad de seguidores de la marca en Instagram y Facebook a fin de ampliar la cartera de clientes en línea.
- Alcanzar para finales de octubre 100 seguidores en Instagram y 300 en Facebook. Esto a través de un plan definido de publicaciones con contenido de valor ventas y de interacción con los usuarios.

Objetivo específico

Kpi's a medir

- Número de nuevos seguidores visualización de alcance por publicación cantidad de visitas al perfil.

Objetivo general

- Aumentar la cantidad de seguidores de la marca en Instagram y Facebook a fin de ampliar la cartera de clientes en línea.

Objetivo específico

- Vender 15 artículos entre las 2 redes sociales, Facebook e Instagram para finales de noviembre.

Kpi's a medir

- Cantidad de mensajes sobre publicaciones de venta.
- Número de comentarios en las publicaciones de venta.
- Cantidad de alcance en las publicaciones de venta.

Objetivo general

- Posicionar la marca en san salvador

Objetivo específico

- Aumentar la interacción con los usuarios a través de las líneas de contenido.

Kpi's a medir

- Cantidad de mensajes recibidos pedidos en San Salvador.
- Número de personas alcanzadas.
- Número de comentarios recibidos de San Salvador.

Objetivo general

- Posicionar la marca en san salvador
- Promocionar una publicación mensual en un periodo de 6 meses con el objetivo de tener un mayor alcance en interacciones en cada una de las redes sociales.

Objetivo específico

Kpi's a medir

- Cantidad de personas alcanzadas en San Salvador.
- Cantidad de reacciones a las publicaciones.
- Número de comentarios en las publicaciones.

CALENDARIOS DE CONTENIDO

Calendario de Facebook

Fecha	Hora	Tipo de contenido	Link (dirige a pieza gráfica)	Copy	Descripción gráfica
Sábado 1	06:00 p.m.	Contenido de valor	Compra en línea	Estas son las ventajas de comprar en línea 😬	Post de Facebook (Ver anexo 1)
Domingo 2	11:00 a.m.	Contenido de valor	Emprendedores	Por estas razones debes de apoyar a los emprendedores 😊	Post de Facebook con 2 artes (Ver anexo 2)
Lunes 3	02:00 p.m.	Contenido de valor	Tipos de relojes	¿Cuál me debo de comprar? Conócelos aquí:	Post de Facebook con 4 artes (Ver anexo 3)
Martes 4	03:00 p.m.	Contenido de valor	Tipos de suéteres	¡Decídete por el que mejor se te apegue a tu look! 😊	Post de Facebook con 4 artes (Ver anexo 4)
Miércoles 5	08:00 a.m.	Interacción	¿Qué tipo de camisa comprar?	¡No te puedes perder la publicación esta noche! 👁️	Story de Facebook (Ver anexo 5)
Jueves 6	11:00 a.m.	Contenido de valor	Así se fabrican los globos	A que no sabías este dato curioso... 🤖	Post de Facebook (Ver anexo 6)
Viernes 7	08:00 p.m.	Branding	Contáctanos	👉 La forma más rápida de comprar es con nosotros.	Post de Facebook (Ver anexo 7)

Fecha	Hora	Tipo de contenido	Link (dirige a pieza gráfica)	Copy	Descripción gráfica
Sábado 8	06:00 p.m.	Branding	Promoción	¡A ti que eres fiel seguidor de Lunita Variedades, hoy te traemos esta oferta especial!	Post de Facebook (Ver anexo 8)
Domingo 9	11:00 a.m.	Contenido de valor	¿Qué es la bisutería?	☺¿Y a ti que pieza te encanta más?	Post de Facebook con 1 arte (Ver anexo 9)
Lunes 10	02:00 p.m.	Interacción	¿Buscas esto?	¡Siempre será necesario tener en el hogar lo que miras en la siguiente imagen! 😊	Post de Facebook (Ver anexo 10)
Martes 11	03:00 p.m.	Branding	Origen de la marca	Nacimos en medio de la pandemia y gracias a tu apoyo aún seguimos aquí...sv 😊	Post de Facebook (Ver anexo 11)
Miércoles 12	08:00 a.m.	Contenido de valor	Ideas para decorar tus fiestas	¡Y todos estos artículos puedes encontrarlos con nosotros! 😊	Post de Facebook con 4 artes (Ver anexo 12)
Jueves 13	11:00 a.m.	Contenido de valor	Ventajas de comprar ropa usada	¡La mejor forma de ahorrar dinero y que puedas vestir bien la encuentras aquí! ↓	Post de Facebook con 2 artes (Ver anexo 13)
Viernes 14	08:00 p.m.	Interacción	Sugerencias	No dudes en escribirnos ✍	Post de Facebook (Ver anexo 14)
Sábado 15	08:00 a.m.	Venta	Venta de globos	Todos a un precio de oferta este día...	Post de Facebook (Ver anexo 15)

Calendario de Instagram

Fecha	Hora	Tipo de contenido	Link (dirige a pieza gráfica)	Copy	Descripción gráfica
Sábado 1	12:00 p.m.	Contenido de valor	Artículos para el hogar	Conoce los artículos que ofrecemos para tu hogar👁️👁️	Reel (Ver anexo 16)
Domingo 2	03:00 p.m.	Contenido de valor	Tipos de relojes	¿Cuál es el estilo más adecuado para ti? Conócelo a continuación...📷	Post de Instagram con 5 artes (Ver anexo 17)
Lunes 3	07:00 p.m.	Branding / Interactivo	Contáctanos	Escríbenos📩	Story (Ver anexo 18)
Martes 4	08:00 p.m.	Contenido de valor	Origen del cumpleaños	¡A que no sabías este dato!🤔🤔🤔	Video (Ver anexo 19)
Miércoles 5	02:00 p.m.	Contenido de valor	Emprendedor	Desde la primera vez que lo haces, verás que es la mejor forma de adquirir tus productos...❤️	Post de Instagram (Ver anexo 20)
Jueves 6	09:00 a.m.	Branding	Beneficios de comprarnos	Agradecemos tu apoyo y fidelidad hacia nosotros, porque nos ayudas a esto:📩🙏	Post de Instagram (Ver anexo 21)
Viernes 7	02:00 p.m.	Contenido de valor	Invento del reloj	👉Lo utilizamos a diario...por ello debes de conocer esto...	Story (Ver anexo 22)

Fecha	Hora	Tipo de contenido	Link (dirige a pieza gráfica)	Copy	Descripción gráfica
Sábado 8	08:00 p.m.	Branding	Nuestro origen	¡A ti que eres fiel seguidor de Lunita Variedades, hoy te traemos esta oferta especial! 🤖 ⬇️	Post de Instagram (Ver anexo 23)
Domingo 9	08:00 p.m.	Contenido de valor	Tips para tu cocina	Todos estos artículos los puedes encontrar con nosotros...escríbenos 😊	Post de Instagram (Ver anexo 24)
Lunes 10	08:00 a.m.	Contenido de valor	Consejos para decorar tu cuarto	No hay duda que de esta forma se verá mucho mejor tu habitación... 🧸	Story (Ver anexo 25)
Martes 11	04:00 p.m.	Branding	Sugerencias	Si tienes algo que puedas sugerirnos, déjalo en la caja de comentarios... ⬇️ ✍️	Post Instagram (Ver anexo 26)
Miércoles 12	10:00 a.m.	Venta	Globos de corazón	👉 ¡Envíanos un DM y no te pierdas esta oferta!	Reel de Instagram (Ver anexo 27)
Jueves 13	1:00 p.m.	Contenido de valor	¿Por qué comprar ropa de segunda mano?	No lo pienses más, empieza a ahorrar y envíanos un DM para enviarte fotografías de prendas disponibles.	Post Instagram (Ver anexo 28)
Viernes 14	07:00 a.m.	Contenido de valor	Ahorra dinero	¿Quieres conocer de forma puntual algunos consejos para ahorrar dinero, si ganas poco? 🤖	Post Instagram (Ver anexo 29)
Sábado 15	10:00 a.m.	Branding	Nuevos productos	¡Nuevos productos! ❤️	Story (Ver anexo 30)

ANEXOS

Anexo 1

VENTAJAS DE COMPRAR EN LÍNEA

- Entregas a domicilio ✓
- Disponibilidad ✓
- Precios más competitivos ✓
- Ofertas exclusivas ✓
- Puedes apoyar emprendedores ✓

LUNITA
VARIEDADES

¿POR QUÉ COMPRAR A LOS EMPREENDEDORES?



- 1** Ayudas a la economía de una familia que necesita ingresos
- 2** La entrega de tu producto es más rápido
- 3** Puedes adquirir productos únicos hechos por los emprendedores



Anexo 3

 **LUNITA VARIEDADES**

**ELEGANTES
ANÁLOGOS
DIGITAL**

**ESTILO SENCILLO
IDÓNEO PARA OCASIONES
ESPECIALES**



ADQUIÉRELOS CON NOSOTROS

.....

Anexo 3.1

 **LUNITA VARIEDADES**

**PARA TRABAJO
CONSTRUCCIÓN
INDESTRUCTIBLE**



**NO DEBES DE
PREOCUPARTE PORQUE
SE TE VAYA A ARRUIRAR**

ADQUIÉRELOS CON NOSOTROS

.....

Anexo 3.2

LUNITA VARIEDADES

**DEPORTIVOS
PARA EL GYM O
TUS RUTINAS**

**MANTENTE PENDIENTE
DE TU SALUD
Y LLEVA LOS DATOS A LA
MANO**

ADQUIÉRELOS CON NOSOTROS

The advertisement features a bright yellow background. In the top left corner is the LUNITA VARIEDADES logo, which includes a crescent moon icon. The main headline is in large, bold, black and white letters. A central image shows a person's hands, one wearing a black smartwatch. A black box with white text is positioned below the headline. The bottom right corner contains the call to action. A horizontal line of seven dots is located at the top right, and another at the bottom left.

Anexo 3.3

**ENCUENTRA LOS
MEJORES RELOJES
CON NOSOTROS**

*¿Qué estilo
de reloj
utilizo?*

Descubre las mejores ofertas en
Lunita Variedades

The advertisement features a yellow background on the left side with white text. The right side is a photograph of a person's hands, one wearing a gold luxury watch, as they tie the laces of a black shoe. The overall aesthetic is clean and modern.

Anexo 4



Anexo 4.1



Anexo 4.2



Anexo 4.3



Anexo 5



Anexo 6



Anexo 7



¿Cómo contactarte con nosotros?

[ESCRÍBENOS A MESSENGER](#)

[WHATSAPP: 74503624](#)



CHATEA CON NOSOTROS





Anexo 8





Ofertas especiales

REBAJAS
REBAJAS
REBAJAS

50% de descuento
EN TODA LA TIENDA
SOLO HOY

Anexo 9



¿QUÉ ES LA BISUTERÍA?

La bisutería es la técnica de realizar objetos decorativos para imitar la joyería con materiales no preciosos, estos se elaboran artesanal o industrialmente.

LUNITA
VARIEDADES

The advertisement features a woman with long brown hair, wearing a white shirt, pointing towards a text box. The background is a bright yellow with blue diagonal stripes. The text box contains the definition of jewelry. The LUNITA logo is at the bottom.

Anexo 10



¿BUSCAS ESTO?

ADQUIÉRELOS CON NOSOTROS

15% OFF

LUNITA
VARIEDADES

The advertisement shows a collection of colorful school supplies including a ruler, pens, pencils, a notebook, and a green apple. A red circular badge with '15% OFF' is in the top right. The LUNITA logo is in the bottom right corner.

Anexo 11



“

Lunita Variedades nace en medio de la pandemia del covid-19, en marzo de 2020, intentando acercar a los vecinos diferentes productos

Reacciona si quieres una promoción exclusiva



Anexo 12



LUNITA VARIEDADES

3 IDEAS PARA DECORAR FIESTAS



ADQUIERE LOS PRODUCTOS CON NOSOTROS

Anexo 12.1



Anexo 12.2



Anexo 12.3



LUNITA
VARIEDADES

LUNITA VARIEDADES

LÁMPARAS
MARMOLEADAS:
DECORAR UNA
FIESTA

ADQUIERE LOS PRODUCTOS CON NOSOTROS

The advertisement features a bright yellow background with white polka dots. At the top left is the LUNITA VARIEDADES logo, which consists of a crescent moon above the brand name. The main text is centered and reads 'LÁMPARAS MARMOLEADAS: DECORAR UNA FIESTA'. Below this, in smaller text, it says 'ADQUIERE LOS PRODUCTOS CON NOSOTROS'. On the right side, there is a photograph of a decorative lamp made of marbled paper, with shades of blue, pink, and green.

Anexo 13



VENTAJAS
DE
COMPRAR
ROPA
USADA

LUNITA
VARIEDADES

The advertisement has a light orange background. On the left side, there are four identical illustrations of a clothing rack. Each rack holds a red jacket, a green jacket, a yellow jacket, and a pair of red pants. To the right of the racks, the text 'VENTAJAS DE COMPRAR ROPA USADA' is written in a large, black, serif font. At the bottom right corner, the LUNITA VARIEDADES logo is displayed, featuring a crescent moon above the brand name.

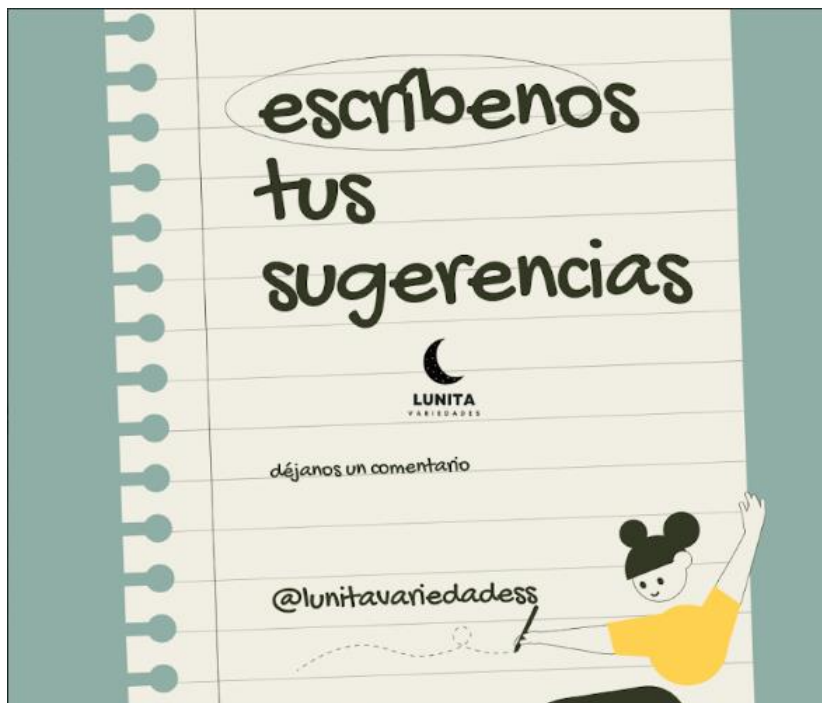
Anexo 13.1




- **CONTRIBUYES AL CUIDADO DEL MEDIOAMBIENTE**
- **PUEDES DARLE TU TOQUE ESPECIAL AL ROPERO**
- **AHORRAS DINERO**
- **PUEDES GENERAR TU PROPIO EMPRENDIMIENTO**



Anexo 14



**escribenos
tus
sugerencias**



déjanos un comentario

@lunitavariedadess



Anexo 16



Anexo 17



Anexo 17.1

Elegantes

Para que puedas lucirlos a la moda en tu oficina o celebraciones especiales

LUNITA
PARISODARSA

Anexo 17.2

Deportivos

Puedes cumplir tus rutinas físicas o darle seguimiento a tu salud desde la palma de tu mano



Anexo 17.3

Para trabajo duro

No deberás preocuparte porque se te quiebre, sin importar la actividad




Colgantes

Podrás lucir un estilo vintage...




Anexo 18





EL ORIGEN DE LA CELEBRACIÓN DEL CUMPLEAÑOS SE REMONTA AL TERCER MILENIO A.C. EL PRIMERO DEL QUE HAY NOTICIA ES EL DE MENES Y LOS PRIMEROS FARAONES EGIPCIOS. HAY CONSTANCIA DE QUE MENES, FUNDADOR DE MENFIS, CUANDO UNIÓ EL ALTO Y BAJO IMPERIO EN EL EGIPTO MÁS ANTIGUO ORGANIZÓ UNA FIESTA PARA CELEBRAR EL HECHO Y AL MISMO TIEMPO SU ANIVERSARIO.

REGAR UN SUBTITULO



LUNITA

0:10



BENEFICIOS

DE COMPRAR EN LUNITA VARIEDADES

- ✓ AYUDAS A EMPRENDEDORA
- ✓ AHORRAS MÁS
- ✓ ENTREGA INMEDIATA



LUNITA
VARIEDADES

¿QUIEN INVENTÓ EL RELOJ?

En el año 1659, Christian Huygens diseñó el primer reloj mecánico que contaba con un péndulo con peso y esto le permitía tener una mayor precisión que los modelos de relojes anteriores. Este reloj tenía un error de aproximadamente 5 minutos al día, lo cual para la época era muy poco.

COMPRA
CON
NOSOTROS

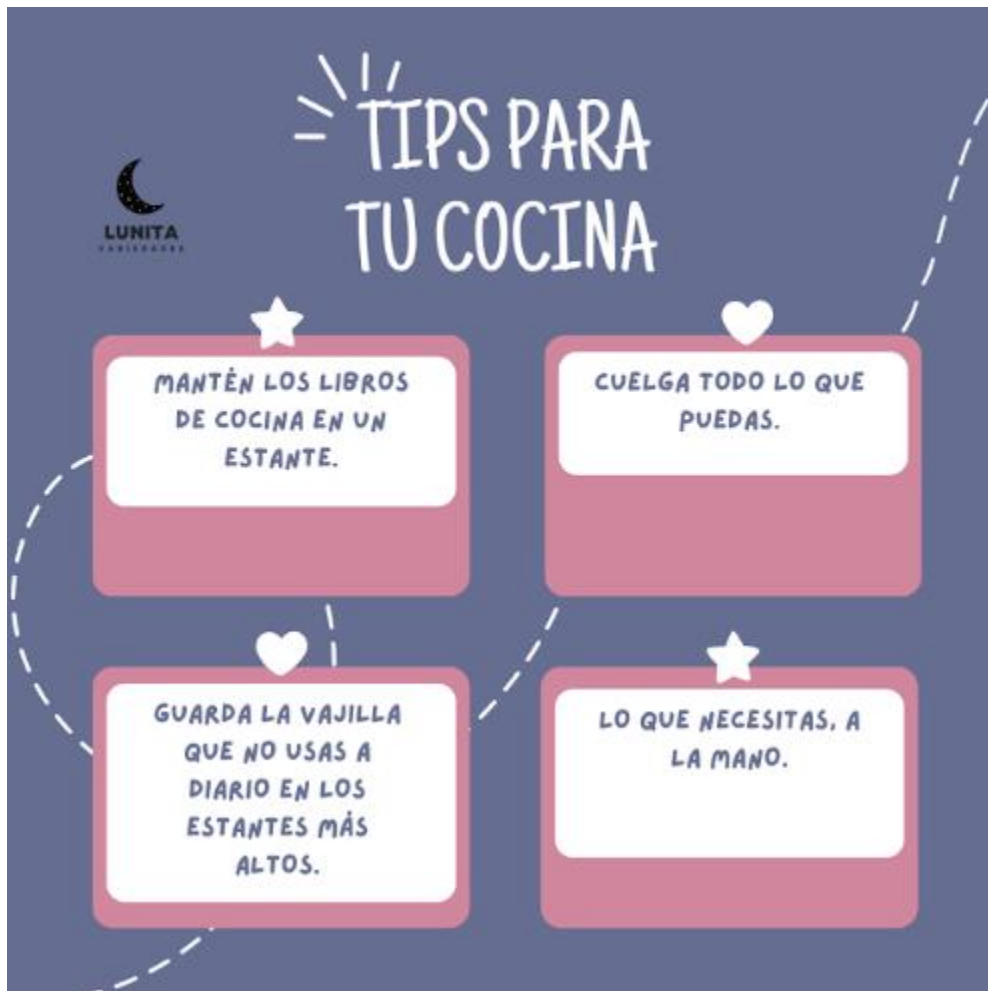


Conoce nuestro origen



Esta marca nació en 2020 cuando la pandemia del covid.19 obligó que El Salvador restringiera la movilidad, convirtiéndose en una solución a los vecinos de Ilopango para adquirir diferentes productos













Adquiere tus productos



- Obtienes una mejor relación calidad-precio
-
- Puedes elegir sea cual sea tu estilo, forma o talla.
-

Compra desde casa



Consejo del Día: 

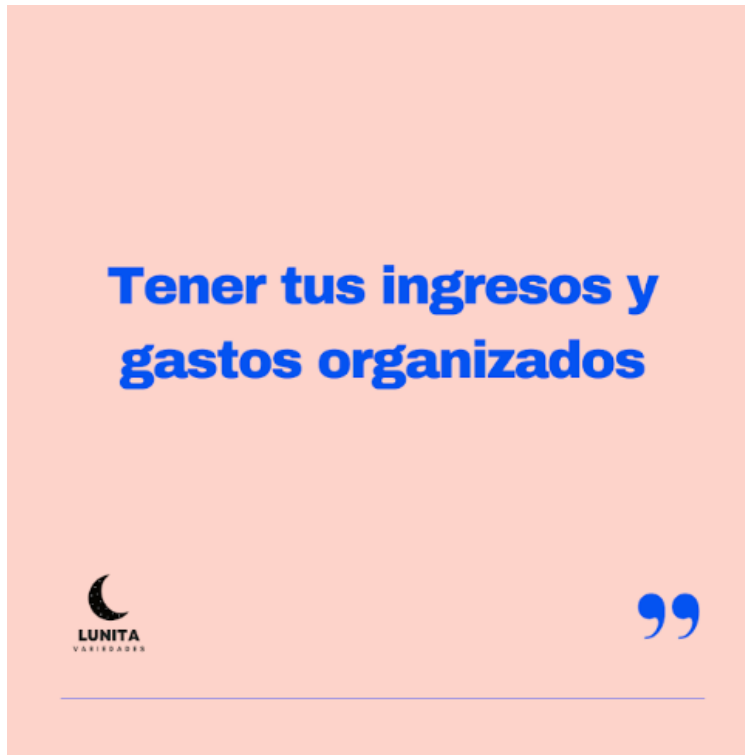
**SI GANAS POCO,
ASÍ PUEDES
AHORRAR DINERO**

LUNITA VARIIDADES

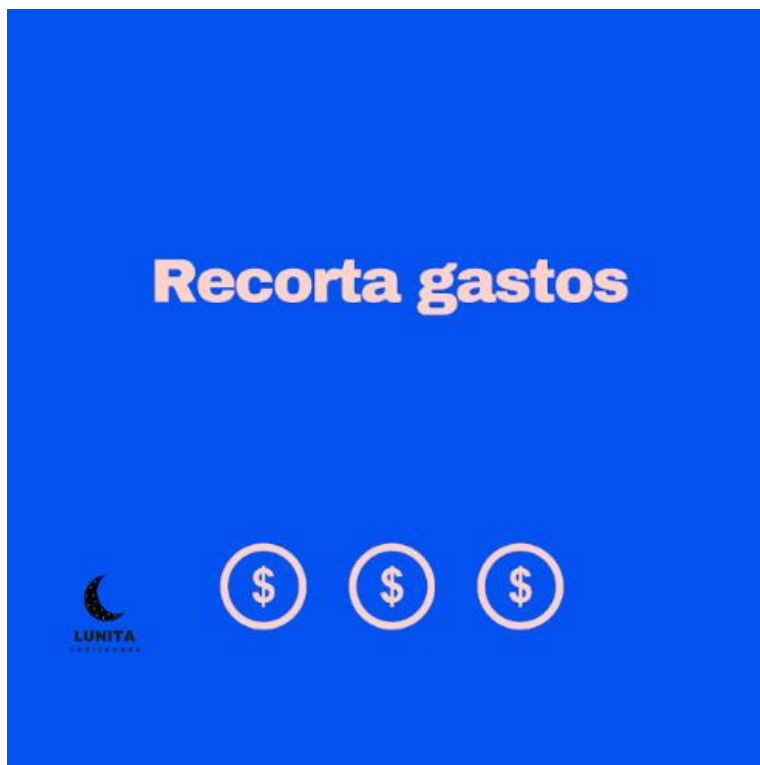
LUNITA VARIIDADES



Anexo 29.1



Anexo 29.2





Anexo 30

