

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



**TITULO
ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL PARA LA MARCA
PERSONAL: YESSENIA SANDOVAL**

PRESENTADO POR: YESSENIA DEL CARMEN SANDOVAL GUZMÁN
CARNÉ: (SG98053)

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

**DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN:
LICENCIADA SILVIA MARÍA ESTRADA LÓPEZ.**

**COORDINADOR DEL PROCESO DE GRADO:
MAESTRO YUPILTSINCA ROSALES CASTRO**

**CIUDAD UNIVERSITARIA, DR. FABIO CASTILLO FIGUEROA,
SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA,
FEBRERO 2024**

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTOR

INGENIERO JUAN ROSA QUINTANILLA

VICERRECTOR ACADÉMICO

DOCTORA EVELYN BEATRIZ FARFÁN

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

MAESTRO ROGER ARMANDO ARIAS

SECRETARIO GENERAL

LICENCIADO PEDRO ROSALÍO ESCOBAR CASTANEDA

FISCAL GENERAL

LICENCIADO CARLOS AMILCAR SERRANO RIVERA

DEFENSOR DE LOS DERECHOS UNIVERSITARIOS

LICENCIADO LUIS ANTONIO MEJÍA LIPE

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES

DECANO

MAESTRO JULIO CÉSAR GRANDE RIVERA

VICEDECANA

MAESTRA MARY CRUZ JURADO

SECRETARIO

MAESTRA NATIVIDAD DE LAS MERCEDES TESHE PADILLA

AUTORIDADES DEL DEPARTAMENTO DE PERIODISMO

JEFE DE DEPARTAMENTO

MAESTRO EDIS EDGARDO MONGE LUNA

COORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADUACIÓN

MAESTRO YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

LICENCIADA SILVIA MARÍA ESTRADA LÓPEZ

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar y por sobre todas las cosas, agradecer a DIOS, quien es mi sustento, por haberme dado la sabiduría, paciencia, inteligencia y fuerzas para poder finalizar mis estudios universitarios que tanto anhelaba, y que por cosas de la vida fui dejando de lado, pero que hoy puedo decir misión cumplida.

¡TODO SE LO DEBO A ÉL!

A mis Padres, por todo el esfuerzo que hicieron, que muy a pesar de los días lluviosos, calurosos, no importando que estuvieran cansados, enfermos, salían a trabajar para poder pagarme mis estudios. Y aunque terrenalmente mi Amado Padre ya no está con nosotros, esto va dedicado para él, con el amor más profundo de mi corazón, estaré eternamente agradecida por todas sus enseñanzas.

No olvidando a mi querida Madre, que ha sido un bastión ejemplar del esfuerzo y del amor, que me ha secado lágrimas, me ha aplaudido mis triunfos y me ha levantado de mis caídas, y siempre me ha alentado, aconsejado y apoyado en todo lo que me he propuesto.

A mi familia más cercana, gracias.

A mis amigas de la Universidad y aquellas con las que laboro en el día a día, que se han convertido en familia, apoyándome siempre cuando más lo he necesitado, ellas saben quiénes son, mil gracias.

Y por supuesto al alma mater, mi Universidad, que nos enorgullece saber que somos una pequeña parte de su enorme historia. A todos esos docentes que compartieron sus enseñanzas para forjarnos en profesionales y a pesar de que algunos ya no estén físicamente mis agradecimientos por su inmensa labor.

ÍNDICE

RESUMEN	5
INTRODUCCIÓN	6
SITUACIÓN ACTUAL DE LA MARCA	7
INFORMACIÓN DE LA EMPRESA	7
• Servicios de la Marca	8
SELECCIÓN DE PLATAFORMAS.....	9
FODA	13
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	15
• Resultados del análisis de la competencia	25
BUYERS PERSONAS	26
OBJETIVOS DE LA MARCA	29
CANALES DIGITALES	30
LÍNEAS DE CONTENIDO	32
• Cuadro Línea de contenido.....	33
KIP'S	34
CALENDARIO DE CONTENIDOS	36
ANEXOS	49
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	56

RESUMEN

El siguiente trabajo presenta la creación de una estrategia de marketing digital para la marca personal Yessenia Sandoval, donde establece una identidad sólida y coherente que refleje sus valores, habilidades y personalidad. Esto ha implicado un proceso exhaustivo de definición de la marca, su situación actual, análisis de la competencia, para poder identificar los elementos distintivos que la destaquen en este mundo digital de las redes sociales. Para promover efectivamente la marca personal, se han escogido las redes sociales, como LinkedIn e Instagram. Estas plataformas son seleccionadas estratégicamente debido a su relevancia en entornos profesionales y su capacidad para llegar a una audiencia amplia y diversa. Además, se desarrolla un plan de contenido que abarca desde publicaciones informativas hasta interacciones personales, con el objetivo de construir relaciones sólidas y duraderas con la audiencia. La estrategia también establece objetivos generales y específicos que guiarán todas las actividades de marketing digital y que son parte importante en toda estrategia. A la vez se han definido indicadores clave de desempeño (KPIs) relevantes. El monitoreo constante de estos indicadores permite identificar áreas de mejora y ajustar la estrategia para maximizar su efectividad y alcanzar los objetivos establecidos.

Palabras clave: Marketing Digital, marca personal, redes sociales, estrategia de marketing, gestión de redes.

INTRODUCCIÓN

Las diferentes herramientas que nos brinda el internet han transformado las estrategias del marketing tradicional hacia modelos digitales más efectivos.

Hoy en día, recursos como las Redes Sociales (RRSS) se han vuelto indispensables para promover marcas y servicios, tanto para empresas como personas. Haciendo uso de textos, imágenes, audios y videos, entre muchos más recursos digitales que se complementan para atraer a los compradores.

Por medio del Curso de Especialización de Medios Digitales y Redes Sociales, se han obtenido las herramientas que permiten ampliar los conocimientos, en cuanto al manejo de diferentes plataformas digitales como RRSS, Blogs, Páginas Web, entre otros que son de gran utilidad actualmente.

El siguiente trabajo presenta la planeación e implementación de una Estrategia de Marketing Digital, enfocado en la marca Yessenia Sandoval, mostrando los diferentes recursos que se necesitan para posicionar esta marca en el mundo digital, haciendo uso de las Redes Sociales Instagram y LinkedIn.

Para crear la Estrategia de Marketing Digital, fue necesario elaborar un FODA y estudio de la competencia o marcas similares; así mismo la realización de distintos buyers personas para conocer el público objetivo, indicadores o métricas para el análisis continuo de la marca, líneas de contenido y calendarización de las publicaciones.

SITUACIÓN DE LA MARCA

La marca Yessenia Sandoval nace como un emprendimiento, una alternativa en el Marketing Digital, para la creación de contenidos de valor, promocionando diferentes productos y servicios en las redes sociales Instagram y LinkedIn.

En el caso de la cuenta de Instagram se logrará a través de transformar la cuenta personal existente (Yessy Sandoval) a una cuenta profesional con la marca Yessenia Sandoval, que actualmente ya cuenta con 106 seguidores.

En cuanto a la red de LinkedIn se ha creado desde cero una cuenta con el nombre de esta marca.

Con esta marca se espera brindar servicios de Marketing Digital de calidad y confiabilidad, para posicionarla dentro de un mundo que es cada vez más competitivo, llevando a las empresas contratantes a un nivel de alcance cada vez mayor, para lograr potencializar sus productos y servicios.

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA



Logo: Se ha creado un logo para la marca Yessenia Sandoval.

El Boho Abstract Handwritten Brand.

Con letras en cursiva para el nombre y mayúsculas para el cargo, en tonalidad negro, con colores abstractos combinados en su fondo.

URL's de la marca:



<https://www.linkedin.com/in/yessenia-sandoval-909507275/>



https://www.instagram.com/ysandoval_12/

SERVICIOS DE LA MARCA:

- **Análisis para creación de marca:** Realizar un diagnóstico o análisis de la marca contratante, su situación actual, objetivos a lograr, presupuesto, para posterior planificar con eficacia las estrategias a implementar.
- **Planificación de contenidos para las distintas RRSS:** Elaboración de un calendario de contenido donde se prioricen las tareas, ejecución y el seguimiento del progreso para conseguir llegar al público objetivo.
- **Estrategias de Marketing Digital:** Crear, organizar y ejecutar estrategias eficaces para lograr un buen posicionamiento de la marca, con originalidad en la creación de contenido. Es importante un buen contenido para definir y conocer el mercado, conocer a la audiencia para comunicar y transmitir el mensaje de la marca.
- **Creación de Contenido de Valor / Gestión de Redes Sociales:** Monitoreo de las menciones de la marca. Interacción con la audiencia o público objetivo. Supervisión relación cliente y usuario con la marca en las distintas plataformas

COSTOS

Paquete 1 \$550	Paquete 2 \$650
DIAGNOSTICO DE LA MARCA / CONSULTORÍA	PLANIFICACION DE ESTRATEGIAS
PLANIFICACION DE ESTRATEGIAS	EJECUCION Y SEGUIMIENTO DE ESTRATEGIAS
GESTION DE REDES SOCIALES	MANEJO DE REDES SOCIALES

SELECCIÓN DE PLATAFORMAS

❖ INSTAGRAM

La historia de Instagram es corta, pero muy exitosa y de rápido crecimiento. Fue lanzado en 2010 por el norteamericano Kevin Systrom y el brasileño Mike Krieger, ambos ingenieros de software.

Un dato interesante es que el mismo día del lanzamiento, esta aplicación se convirtió en la más descargada en Apple Store y, en diciembre del mismo año, tenía 1 millón de usuarios. En 2011, la empresa, que contaba con solo 6 empleados, ya tenía 10 millones de usuarios en la red.

Actualmente, la red social cuenta con más de 500 millones de usuarios en todo el mundo, lo que convierte a Instagram en una de las redes sociales más utilizadas en la actualidad, según el sitio <https://rockcontent.com/es/blog/instagram/>

¿Cómo usar Instagram en marketing digital?

Sabemos que para ser recordado hay que ser visto. Por eso, estar presente en las redes sociales es muy importante para tener una estrategia de marketing efectiva. Instagram, a pesar de ser recordado como una red social más joven y menos “seria”, es una gran herramienta para promocionar una marca y productos.

Algunos tips para mejorar la estrategia de marketing y buenas prácticas dentro de Instagram pueden ser:

- ✓ **Interactuar con la audiencia:** El objetivo es la interacción y el foco principal es la relación entre los usuarios. Responder a los comentarios y especialmente a las preguntas. ¡Crear publicaciones que fomenten la interacción entre los seguidores y hacerlos que se sientan importantes! Darle me gusta a tus publicaciones siempre que sea posible y seguir algunos perfiles.

- ✓ **Anuncia:** Los anuncios pagos de Instagram han demostrado ser muy efectivos para las empresas. Utilizando un algoritmo muy similar al de Facebook, la aplicación identifica a los usuarios que tienen intereses similares a los de su público objetivo y les presenta sus anuncios. Les permiten incluir hipervínculos en las publicaciones que pueden dirigir al usuario a una página de compra, por ejemplo. Cosa que no es posible cuando publicamos una foto sin publicidad.

- ✓ **#Hashtags:** Los hashtags, utilizados inicialmente por Twitter, funcionan como una especie de palabra clave, lo que facilita y ayuda a clasificar el tipo de audiencia. Crear tu propio hashtag puede ser de gran ayuda y es una estrategia muy utilizada, ya que puedes crear una comunidad que lo asocie a tu marca o producto. ¡Pero ten cuidado para no crear una etiqueta que sea demasiado larga o demasiado específica y termine sin ser utilizada por nadie! (visita el link para más tips) <https://rockcontent.com/es/blog/instagram/>

❖ LINKEDIN

Es una plataforma que surgió en el año 2002, para poner a profesionales en contacto con otros, o con empresas.

Su objetivo no es solo para buscar trabajo, puedes encontrar ideas, gente con la que hacer negocios o promocionar tu servicio, producto o conocimiento sobre algún tema. En LinkedIn se realizan publicaciones que pueden contener desde solo texto, o combinarlo con fotos, vídeos, enlaces o encuestas, y la gente interacciona con ellas.

Las reacciones de LinkedIn no son los “me gustas” a los que estamos acostumbrados, sino “recomiendo”, “celebrar”, “apoyar”, “encantar”, “interesar” o “dar curiosidad” y las publicaciones se pueden comentar, compartir y enviar.

La red social de los profesionales

En la actualidad, LinkedIn es la red social profesional más grande a nivel mundial. El principal motivo de LinkedIn es construir conexiones entre los profesionales y servir de “escaparate” de tu perfil profesional.

El tipo de publicaciones de LinkedIn son referentes al trabajo, a la publicidad que haces sobre él o a experiencias reales que quieres compartir y aportan algún valor.

Nunca se debe hablar sobre temas de vida privada como podría ser en Facebook o Instagram (en LinkedIn no interesa si te tomas un café en un parque o te vas de viaje con tus amigas, no lo subas), no es el espíritu de esta red social.

Un imprescindible de LinkedIn es establecer una marca personal. Para ello, se debe tener claro qué conocimientos se quieren divulgar, cómo hacerlo y que objetivos se quiere conseguir.

Si tienes una página web de tu negocio, puedes utilizar la publicidad de LinkedIn para aumentar el tráfico web, y conseguir publicidad “gratuita” creando contenido de calidad y haciendo que la gente se fije en ti.

¿Cómo hacer negocios con Marketing Digital en LinkedIn?

Según una encuesta realizada por Hubspot, LinkedIn resulta un 277% más efectiva generando leads que Facebook e Instagram.

El concepto de “lead”, en el terreno del marketing puede tener varios matices, pero su significado principal es conseguir establecer algún tipo de relación con algún posible cliente.

Es importante seguir una estrategia de marketing para LinkedIn.

Conseguir una mayor visibilidad de tu negocio, o de tu talento, es algo sencillo si te esfuerzas un poco en cada publicación. Al publicar contenido en LinkedIn que le parezca

interesante a tu círculo de contactos, éstos pueden “recomendarlo”, y así, su círculo lo verá y podrá interactuar con él.

Si conoces las claves para saber desenvolverte, con el tiempo seguro que vas a tener muchas puertas abiertas. Esta red social tiene 575 millones de usuarios, 260 millones de ellos activos. De estos, el 40% lo usa a diario.

Fuentes consultadas:

<https://rockcontent.com>

<https://www.ciudadano2cero.com/linkedin-que-es-como-funciona/> .

<https://blog.hootsuite.com>

<https://webescuela.com/que-es-instagram-para-que-sirve/>



Conclusiones / FODA

La marca Yessenia Sandoval posee ciertas ventajas y desventajas en el ámbito de Marketing digital.

Al analizar sus **Fortalezas** se puede resaltar que ya se posee un conocimiento en el manejo de Redes Sociales, lo que facilitará la aplicación de las diferentes Estrategias para la creación de contenido de valor.

Por otra parte, las habilidades que se tiene en cuanto al dominio en temas de social media y Marketing Digital, como en manejo de programa de diseño abonará al logro de las metas planteadas de la marca.

En cuanto a las **Oportunidades**, la marca se ve favorecida por el amplio mundo digital que hoy en día es una herramienta para llegar a un público cada vez más extenso e inmediato.

Al referirnos a las **Debilidades** de la marca, la competencia que existe en el marketing digital conlleva mayores retos y desafíos para posicionarse en un mercado cada vez más competitivo.

Al no contar la marca con una amplia audiencia, supone un trabajo extra para lograr un mayor alcance en las Redes sociales que se utilizarán para poder establecerla.

La marca se encuentra **Amenazas** debido a que actualmente existe una gran diversidad de empresas que ya están establecidas, muchos de ellos de manera empírica, lo que reduce las posibilidades de negocios con marcas profesionales emergentes.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Para realizar este apartado se han analizado 4 cuentas de LINKEDIN y 4 de INSTAGRAM

Red Social	Bego Romero	Ligia Yap	Gio Rodriguez	Leti Grijó	Soy Meli	Yuli Romero	Julissa Alvarenga
	X	X	X	X			
				X	X	X	X



Bego Romero · 3er

Diseñamos tu web y tu marca con estrategia · Estratega y consultora de negocios digitales · Agencia de Marketing Aceleradora Digital.

Temas que suele tratar: #pymes, #marketing, #diseñoweb, #emprendedores y #marketingdigital

Bego Romero: Estrategias Digitales
Valencia y alrededores

18.197 seguidores · 500+ contactos

[Enviar mensaje](#)

Prestar servicios
Diseño web, Marketing digital y Optimización para m...
[Mostrar detalles](#)

BEGO ROMERO

Estratega y Consultora de Negocios Digitales

Red Social: LinkedIn / Seguidores: 18,197

URL: <https://www.linkedin.com/in/begona-romero/>

Es una profesional que se dedica al diseño de páginas Web y desarrollo de marcas. Ha fundado su propia empresa de Marketing Digital “Aceleradora Digital”.

Su marca es su nombre personal y su perfil está identificado con colores rosa, rojo y negro.

En este perfil realiza publicaciones de sus logros profesionales y comparte alto contenido de valor sobre el Marketing Digital y Diseño Web.

Tiene un buen engagement con sus seguidores y contactos, éstos interactúan con sus publicaciones cada vez que las comparte.

Posee una línea de contenido definida ya que se mantiene bastante activa en esta red.

Sus Mejores Publicaciones:

Todas las publicaciones que posee en este perfil son de alto contenido de valor, haciendo uso de un buen copy en cada posteo y de su paleta de colores que la caracteriza.

Bego Romero · Siguiendo
Diseñamos tu web y tu marca con estrategia · ...
3 semanas · 🌐

¿Cuántos visitantes de tu página web se convierten en clientes? ... ver más

BEGO ROMERO.

KPI'S
para medir tu estrategia
DE MARKETING DIGITAL

MARKETING	<ul style="list-style-type: none"> CTR (Tasa de clics). CPC (Costo por clic). ROI (Retorno de Inversión).
SOCIAL MEDIA	<ul style="list-style-type: none"> Número de seguidores. Interacción social (me gusta, comentarios, compartidos). Alcance de publicaciones.
E-COMMERCE	<ul style="list-style-type: none"> Tasa de abandono. Índice de Clientes (Customer Retention Rate) Ingresos por Fuente de Tráfico.
ANALITICA WEB	<ul style="list-style-type: none"> Tasa de rebote. Tiempo en el sitio. Número Total de Visitantes.
LEADS	<ul style="list-style-type: none"> Número de leads generados. Tasa de conversión de visitantes a leads. Tasa de Apertura de Formularios o Páginas de Destino.
EMAIL	<ul style="list-style-type: none"> Tasa de apertura de correos electrónicos. Tasa de clics. Tasa de conversión de correos electrónicos.
SEO	<ul style="list-style-type: none"> Posicionamiento en los resultados de búsqueda. Tráfico orgánico. Tasa de conversión desde tráfico orgánico.

Begomeromero.com Aceleradoradigital.com

👍👍👍 838 12 comentarios · 207 veces compartido

Bego Romero · Siguiendo
Diseñamos tu web y tu marca con estrategia · ...
5 meses · 🌐

¡Te presento mis herramientas favoritas para copywriters! ... ver más

BEGO ROMERO.

HERRAMIENTAS PARA COPYWRITERS
que te ayudarán a ser más eficiente

TITULARES	INVESTIGACIÓN	CONVERSIONES
<ul style="list-style-type: none"> WORDHERO Paraphrase Generator ChatGPT MÁS TITULARES 	<ul style="list-style-type: none"> AI WRITER & THE PUBLIC Typeform UBERSUGGEST 	<ul style="list-style-type: none"> Trustpilot PROOF Añade mensajes de actividad de otros usuarios
PRODUCTIVIDAD, IDEAS E INSPIRACIÓN		
<ul style="list-style-type: none"> Write surge metricool feadly 	<ul style="list-style-type: none"> Evernote RightMessage Google Trends 	<ul style="list-style-type: none"> Copyscape Good Email Copy Cliché Finder

Aceleradoradigital.com

👍👍👍 1.669 25 comentarios · 421 veces compartido

Bego Romero · Siguiendo
Diseñamos tu web y tu marca con estrategia · ...
1 mes · 🌐

¿Sabías que implementar técnicas de storytelling en tu estrategia puede ser la clave para captar la atención y aumentar las conversiones?... ver más

BEGO ROMERO.

TECNICAS PARA implementar el STORYTELLING

BLOG	PODCAST	EMAIL MARKETING
<ul style="list-style-type: none"> Creas contenido de valor. Utiliza el SEO para optimizar y llegar a un público más amplio 	<ul style="list-style-type: none"> Están en tendencia y son ideales para crear contenido valioso mediante el storytelling. 	<ul style="list-style-type: none"> Creas newsletters cautivadoras que logren capturar la atención y mantener el interés de tu audiencia
GAMIFICACIÓN	VIDEO MARKETING	
<ul style="list-style-type: none"> Involucra a los usuarios con la marca mediante el uso de juegos 	<ul style="list-style-type: none"> Los contenidos audiovisuales (Como los reels) son fáciles de consumir y generan engagement 	

Begomeromero.com Aceleradoradigital.com

👍👍👍 269 11 comentarios · 55 veces compartido

LIGIA YAP

Ligia Yap · 3er

Socia de Bien Cuida'o - Estrategia Digital - Mercadeo y Comunicaciones ❤️

Temas que suele tratar: #marketing, #advertising, #digitalagency, #strategyconsulting y #strategiccommunications

Planet Fitness · INCAE Business School
Panamá

1.252 seguidores · 500+ contactos

➔ Enviar mensaje

Prestar servicios
Consultoría de marketing, Diseño gráfico, Diseño web...
[Mostrar detalles](#)

Estratega Digital, Mercadeo y Comunicaciones

Red Social: LinkedIn / Seguidores: 1,252

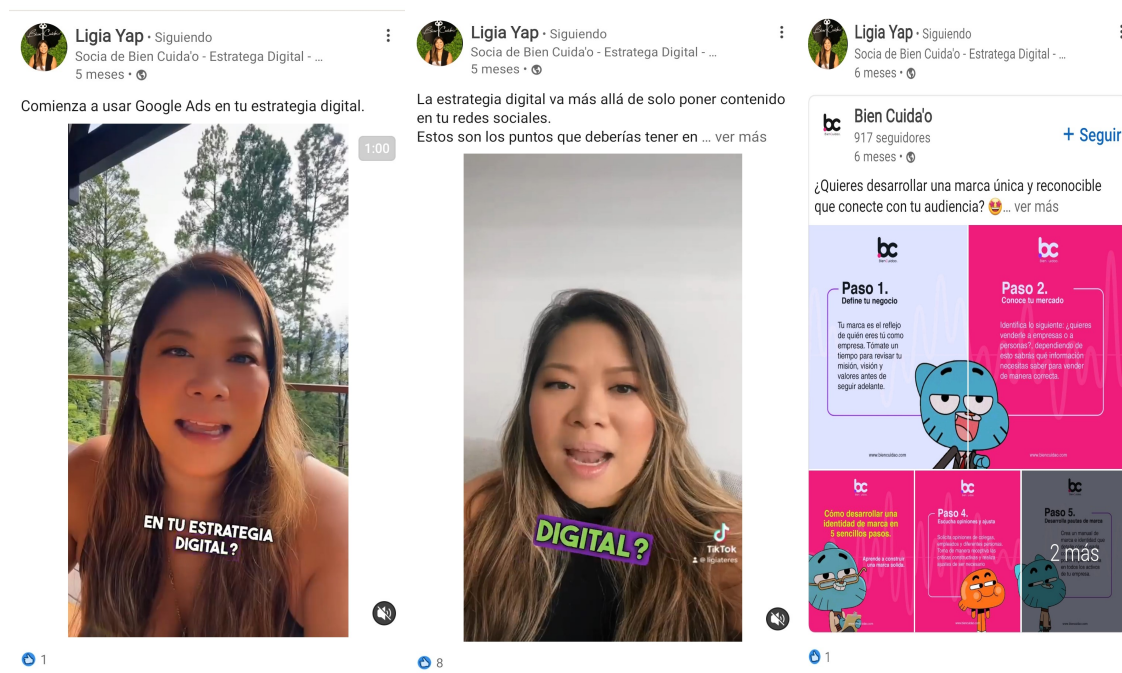
URL: <https://www.linkedin.com/in/ligiateres/>

Es una profesional de marketing, comunicación y publicidad que cuenta con más de 20 años de experiencia, enfocada en la estrategia de marketing para Panamá y Centroamérica.

Es socia de la Agencia Bien Cuida'o, funge como Presidenta.

Mejores publicaciones:

Sus videos son la mayor parte hechos en la red Tik Tok y los reutiliza en esta red, así algunos posteos gráficos que van referidos con un contenido de valor de marketing digital. Es decir, no tiene una línea gráfica definida, pero si sus videos compartidos poseen contenido de valor. Al igual comparte posteos de su Agencia y de sus logros profesionales. Utiliza poco #hastaghs.





Gio Rodríguez · 3er
 Profesional de Marketing Digital

Temas que suele tratar: #marketing, #motivacional, #crecimientopersonal, #desarrollodenegocios y #crecimientoprofesional

Santa Ana, El Salvador

[Escríbeme al WhatsApp](#)

1.176 seguidores · 500+ contactos

+ Seguir Enviar mensaje

Especialista de Marketing Digital

URL:

<https://www.linkedin.com/in/giorodriguez1/>

Seguidores: 1,176 Contactos: 500+

Es un creador de contenido salvadoreño. Su perfil se muestra como profesional en Mercadeo Internacional y con sólidos conocimientos en Marketing Digital y posicionamiento SEO.

Se mantiene activo en la red, pero sus publicaciones son frases en relación al Marketing Digital.

Sus publicaciones:

Por el momento no posee una línea gráfica que distinga su marca. Solamente texto en la mayoría de sus posts necesita trabajar más su perfil en cuanto a lo que ofrece como servicios.

Publicaciones Comentarios Imágenes

Gio Rodríguez · 3er+
 Profesional de Marketing Digital
 3 meses ·

La perseverancia es la clave del éxito. Hoy quiero compartir una cita que me ha inspirado: "El éxito es la suma de pequeños esfuerzos..." ver más

Gio Rodríguez · 3er+
 Profesional de Marketing Digital
 3 meses · Editado ·

Reflexionando sobre cómo la tecnología está transformando nuestro sector. Estos cambios nos desafían, pero también nos ofrecen... ver más

Gio Rodríguez · 3er+
 Profesional de Marketing Digital
 3 meses ·

¡Estoy agradecido por los hitos alcanzados en mi carrera! Gracias a todos los que han sido parte de este viaje... ver más

Gio Rodríguez · 3er+
 Profesional de Marketing Digital
 3 meses ·

Compartiendo un consejo valioso:

Publicaciones Comentarios Imágenes

Gio Rodríguez · 3er+
 Profesional de Marketing Digital
 3 meses ·

Cuando la motivación se ha ido, muchas veces toca aferrarse a la disciplina... ver más

Gio Rodríguez · 3er+
 Profesional de Marketing Digital
 4 meses ·

Muchas veces redactamos correos que no nos ayudan ni a resolver problemas ni a mejorar la cultura empresarial, por eso antes de enviar ese correo electrónico... ver más

Gio Rodríguez · 3er+
 Profesional de Marketing Digital
 4 meses ·

¡Creerse líder!, no es lo mismo que ser líder.

Gio Rodríguez · 3er+
 Profesional de Marketing Digital
 4 meses ·

Un líder no es necesariamente el que está al mando, muchas veces esta claro que de los mandos medios emana la dirección y el control... ver más

Gio Rodríguez · 3er+
 Profesional de Marketing Digital
 4 meses ·

Una de las herramientas que esta generando un gran interes en el mundo de los negocios es la... ver más

Gio Rodríguez ha compartido esto

MarketingDirecto.com
 163.314 seguidores
 4 meses ·

TikTok es la red social con mayor crecimiento entre los miembros de la Generación Z, Young Millennials, Old Millennials y la Generación X... ver más

Las Redes Sociales más presentes en cada generación

GENERACIÓN Z			YOUNG MILLENNIALS			MILLENNIALS			GENERACIÓN X		
Red Social	Rank	Presencia	Red Social	Rank	Presencia	Red Social	Rank	Presencia	Red Social	Rank	Presencia
Instagram	10.0%	10.0%	Facebook	10.0%	10.0%	Facebook	10.0%	10.0%	Facebook	10.0%	10.0%
YouTube	10.0%	10.0%	Facebook	10.0%	10.0%	Facebook	10.0%	10.0%	Facebook	10.0%	10.0%
Facebook	10.0%	10.0%	Instagram	10.0%	10.0%	Facebook	10.0%	10.0%	Facebook	10.0%	10.0%
Twitter	10.0%	10.0%	Facebook	10.0%	10.0%	Facebook	10.0%	10.0%	Facebook	10.0%	10.0%
LinkedIn	10.0%	10.0%	Facebook	10.0%	10.0%	Facebook	10.0%	10.0%	Facebook	10.0%	10.0%
WhatsApp	10.0%	10.0%	Facebook	10.0%	10.0%	Facebook	10.0%	10.0%	Facebook	10.0%	10.0%
Telegram	10.0%	10.0%	Facebook	10.0%	10.0%	Facebook	10.0%	10.0%	Facebook	10.0%	10.0%

Elaborado por ITM con datos de @STATISTA

740 21 comentarios · 176 veces compartido



Leti Grijó Iglesias

Profesora de Marketing Digital | Consultora de Social Media | Estrategia Digital

Seguidores: 13,192 Contactos: 500+

URL: <https://www.linkedin.com/in/letigrijoiglesias-marketingdigital/>

★ Leti Grijó Iglesias ★ · 3er

Profesora de Marketing Digital | Consultora de Social Media | Estrategia digital | Speaker | Directora de Sherpa Campus | Reserva una videollamada para informarte de nuestra formación en Sherpa Campus 📞

Universidad Camilo José Cela
Madrid y alrededores

[Escuela de Marketing Digital](#)

13.192 seguidores · 500+ contactos

+ Seguir

Enviar mensaje

Es una profesional española muy preparada en su campo, se dedica a enseñar Marketing Digital en la Escuela Sherpa Campus donde es CEO y a crear contenido de mucho valor en sus posts.

Cuenta con un sitio web profesional donde ofrece su portafolio de servicios y un Blog personal.

Utiliza más esta red para compartir e invitar a sus eventos, charlas, capacitaciones, clases que ofrece de su Escuela de Marketing Digital “Sherpa Campus”.

Sus mejores publicaciones:

Realiza posteos gráficos con poca frecuencia, pero con un buen contenido de valor. Su cuenta de Instagram la utiliza para realizar sus infografías y demás publicaciones.

Tiene un buen posicionamiento SEO.

★ Leti Grijó I...sias ★ · 3er+ · 5 meses · 📞

Esta es la manera más realista de hacerte un hueco en el sector del Marketing Digital. 📞... ver más



47

2 comentarios

★ Leti Grijó I...sias ★ · 3er+ · 5 meses · 📞

Entras a LinkedIn. Ves una oferta de trabajo con buena pinta. De hecho, te encaja mucho... ver más



32

1 comentario

★ Leti Grijó I...sias ★ · 3er+ · 5 meses · 📞

¡Descubre mis 20 herramientas favoritas para crear, analizar e inspirarme! 📞... ver más



934

40 comentarios · 224 veces compartido

INSTAGRAM



Marketing Digital Seguidores: 15,5 mil

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

En esta cuenta posee su mayor número de seguidores, siendo su red principal, fue una cuenta personal que pasó a profesional a partir del 2017, puede notarse en sus posteos antiguos.

Su imagen de marca es su nombre con una paleta de colores fucsia y mostaza, manteniendo una línea gráfica en sus primeros posteos con estas tonalidades.

Sus mejores publicaciones:

Tiene un buen engagement con su público en esta red.

Sus posts poseen un alto alcance, con un buen contenido de valor.

Sus copys son dinámicos y fáciles de entender.

Comparte momentos personales lo que genera más acercamiento con sus seguidores.





Soy Meli

Creadora de Contenido/Community Manager

Seguidores: 84.5 mil

<https://www.instagram.com/soymeli.cm/>

Es una creadora de contenido, que se dedica al Marketing Digital en social media. Ofrece servicios como CM y Marketing Digital, creando contenido para redes sociales.

Posee una landing page donde invita a suscribirse y detalla sus costos y servicios.

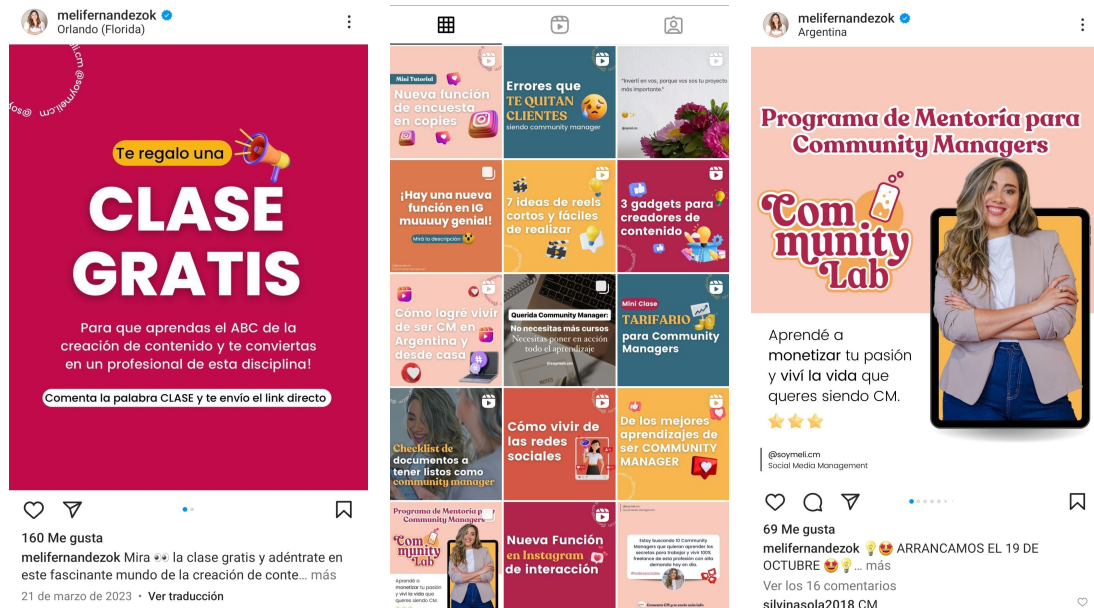
Su punto fuerte en su perfil son los reels que es la mayoría de los posts que comparte, donde brinda todo tipo de tips, consejos para marcas en emprendimiento.

Tiene una paleta diversa de colores: rojo, rosado, mostaza, celeste que son característicos en sus publicaciones.

Comparte momentos de su vida personal y profesional. Interactúa con su público objetivo, y tiene CTA dinámicos para que su audiencia reaccione a lo publicado.

Hace post graciosos(memes) del rubro, en ocasiones, para que la página no tenga mucha seriedad.

Sus publicaciones:



← yuliemprendedigital



480 publicaciones... 2,574 seguidores 544 seguidos

Yuli Franco/Estratega Digital/Marca personal/ Negocios Digitales

@yuliemprendedigital

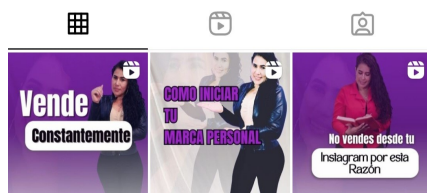
Emprendedor(a)

Estratega en Redes|Ayudo a Emprendedores & Profesionales a potenciar su marca personal 🚀 Atraer, conectar y vender en tan solo 30... más

Ver traducción

📅 calendly.com/yulifranco/s... y 1 más

Seguir Mensaje Contacto +?



Yuli Franco

Marca personal & Marketing Digital

Seguidores: 2,418

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

Es una emprendedora digital que se enfoca en dar contenido sobre Marca Personal.

El feed de su cuenta está segmentado con una línea gráfica, de los colores distintivos de su marca: Morado, blanco y negro.

Sus mejores publicaciones

La gran parte de sus publicaciones son reels, videos, charlas, gifts donde brinda contenido de valor de marketing. Mantiene activa su cuenta, todos los días publica contenido y maneja un copywriting explícito en sus posts, utiliza varios hastaghs en cada publicación.





Julissa Alvarenga

Community Manager | Marca Personal

Seguidores: 2,840

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

Es una creadora de contenido guatemalteca que se enfoca en la temática sobre Marca Personal.

Tiene un feed armonioso que lo ha ido perfeccionando donde resalta un orden de combinación de colores de su marca: marrón suave.

Mejores Publicaciones:

Sus primeras publicaciones eran distintivas por los colores rosa, celeste y blanco

Comparte posts diferentes, como reels, videos, tips, consejos, con un buen contenido de valor y su respectivos copys y hastaghs enfocados al Marketing Digital. Posee una línea gráfica uniforme.



RESULTADOS DEL ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

El Marketing Digital se ha transformado en los últimos años de una manera más dinámica para todas aquellas empresas que buscan posicionar su marca satisfactoriamente.

El Análisis de estos perfiles puede notarse que más personas están buscando adquirir conocimientos para la creación de contenido. Contenido que dé valor, eduque y enseñe al Receptor y así puedan optar por su marca.

Ambas Redes tanto LinkedIn e Instagram, ofrecen buenas herramientas para el posicionamiento de una marca. Los perfiles analizados denotan el interés por promocionar sus productos y servicios de una forma audaz y dinámica.

En El Salvador falta aún seguir explotando este rubro de Marketing Digital, hay pocas empresas dedicadas a ello y a la vez que haya creadores de contenido ofreciendo calidad en sus productos y servicios.

BUYERS PERSONAS

Un buyer persona es una construcción ficticia del cliente ideal de la empresa o proyecto. El buyer persona ayuda a entender al cliente potencial, acerca a sus verdaderas necesidades y preocupaciones, para que podamos comprender mejor cómo pueden los productos o soluciones ayudar al cliente.

Buyer Personas LinkedIn



1



BIOGRAFIA:
 Ronald es Gerente de Operaciones para la empresa en que trabaja. Seguro de sí mismo y le gusta estar al tanto de las necesidades de sus clientes. En su tiempo libre, practica deportes y actividades recreativas.

PERSONALIDAD:

- Imaginativa
- Entusiasta
- Sociable
- Flexible

INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA	
NOMBRE	Ronald Batres
EDAD:	46 años
PROFESIÓN:	Lic en Admon de Empresas y Maestría en Negocios Internacionales
UBICACIÓN:	San Salvador
RANGO DE INGRESOS:	\$4000 - \$5000

2



BIOGRAFÍA:
 Sandra es una profesional en psicología muy preparada y ocupada que lleva un ritmo de vida acelerado. Cree que la adquisición de habilidades, la colaboración y el trabajo duro son la clave del éxito. "Las Redes Sociales me ayudan a mantenerme al día y a conocer las últimas apps y plataformas online". También le encanta el diseño gráfico aunque no posee un estudio profesional. Tiene su propia clínica de psicología.

METAS:		PREOCUPACIONES	OBJETIVOS Y NECESIDADES:
<ul style="list-style-type: none"> Concretar su proyecto personal como socio en una empresa que comercializa Cemento Adquirir un nuevo vehículo para transporte de carga 		<ul style="list-style-type: none"> No poder encontrar una plataforma en línea donde pueda expandir su proyecto personal sin complicaciones. No poder darle el seguimiento adecuado. No tener el presupuesto inmediato para la compra de vehículo 	<ul style="list-style-type: none"> Ampliar su repertorio de clientes Ofrecer producto de calidad y atractivos a su clientela Que su empresa se dé a conocer como una marca de buena calidad en todos los sectores a través de las RRSS. Comprar un vehículo de agencia

NOMBRE	Sandra Ramos
EDAD:	48 años
PROFESIÓN:	Lic. en Psicología
UBICACIÓN:	San Salvador

BIOGRAFÍA:
 Sandra es una profesional en psicología muy preparada y ocupada que lleva un ritmo de vida acelerado. Cree que la adquisición de habilidades, la colaboración y el trabajo duro son la clave del éxito. "Las Redes Sociales me ayudan a mantenerme al día y a conocer las últimas apps y plataformas online". También le encanta el diseño gráfico aunque no posee un estudio profesional. Tiene su propia clínica de psicología.

CARACTERÍSTICAS PERSONALES:		AFICIONES E INTERESES:
<ul style="list-style-type: none"> Dispuesta a escuchar a sus pacientes Dispuesta a aprender Orientada a las soluciones 		<ul style="list-style-type: none"> Caminatas por montaña Viajar Navegar por Internet viendo tutoriales de diseño gráfico.
OBJETIVOS:		TEMORES:
<ul style="list-style-type: none"> Ampliar sus habilidades digitales Potencializar su Red para dar a conocer sus servicios profesionales y conozcan su clínica 		<ul style="list-style-type: none"> No saber explotar correctamente sus servicios profesionales en las plataformas digitales. Falta de tiempo para el Manejo de su red profesional
NECESIDADES:		QUE BUSCA DE NUESTRA MARCA:
<ul style="list-style-type: none"> Amplia oferta de cursos sobre los últimos avances digitales 		<ul style="list-style-type: none"> Un buen manejo de su red profesional para tener un posicionamiento correcto de su marca.



3



NOMBRE:	Miguel Angel Flores
EDAD:	52 años
PROFESIÓN:	Catedrático de la Universidad Metropolitana
UBICACIÓN:	San Salvador
ESTADO CIVIL:	Casado

BIOGRAFÍA:	OBJETIVOS:
Miguel Angel es un educador muy dedicado y organizado que tiene como objetivo aumentar sus habilidades de enseñanza y conocimiento de la materia para dar sus clases virtuales.	<ul style="list-style-type: none"> • Dominar las apps/plataformas de enseñanza online • Estar al día con la cultura de la generación actual

PROBLEMAS:	PERSONALIDAD:	INTERESES:
<ul style="list-style-type: none"> • Las apps y plataformas de enseñanza online son difíciles de usar • Mantenerse al día con las últimas tendencias y vocabulario 	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajador • Paciente • Empático 	<ul style="list-style-type: none"> • Organizar recursos y materiales • Leer • Investigar • Jugar al Tennis

- MOTIVACIONES:**
- Conocer bien el uso de las Redes Sociales y de las diferentes plataformas en línea para aprender más sobre los últimos avances tecnológicos y digitales.
 - Con el conocimiento acompañar mejor el aprendizaje para sus estudiantes.

Buyer Personas Instagram



Nombre: Claudia Henríquez
Edad: 49 años
Ocupación: Pequeña empresaria
Ubicación: San Salvador
Estado civil: Casada

Frustraciones

- La baja de clientes le preocupa.
- Alto costo de la Gasolina
- Desfase de vehículos

Cualidades:

- Trabajadora
- Paciente
- Empática

Descripción del usuario

Claudia es una empresaria de renta de vehículos. Tiene más de 15 años de dedicarse a este rubro. Tiene 3 hijas que ya son independientes, una de ellas le ayuda en el negocio, aunque no a tiempo completo. Asiste a la Iglesia 2 veces a la semana. Le gusta ayudar a los demás.

Hace 5 años empezó a utilizar las Redes Sociales para ofrecer sus servicios. Por la pandemia dejó de hacerlo y hace 1 año lo retomó eventualmente.


Metas:


- Conseguir más clientes para ampliar su negocio
- Mantener los clientes ya existentes y no se vayan con la competencia
- Posicionar su marca nuevamente en las Redes sociales

Que busca de nuestra marca:

- Un buen manejo de las Redes Sociales
- Incrementar publicidad para llegar a más clientes
- Que el precio sea asequible







Biografía:

Germán es Asistente de Soporte Corporativo para la empresa que labora. Tiene un certificado en el desarrollo web Front-end.

Busca posicionarse con un mejor empleo y que le paguen un buen salario. Tiene afición por el diseño y creación de sitios web en la parte de animación. Siente que está estancado en lo laboral.


Problemas:

- No poder encontrar una oportunidad laboral que le reconozcan mejor su trabajo
- No poder aplicar adecuadamente sus habilidades profesionales por no tener un trabajo acorde

Nombre	Germán Martínez
Edad	28 años
Educación	Ingeniería en Sistemas
Ubicación	Sonsonate
Rango de ingresos	\$650

Personalidad:

- Imaginativa
- Tranquilo
- Social
- Flexible



Desafíos


- Iniciar su propia marca para dar a conocer sus servicios profesionales y ser independiente laboralmente.


Temores:

- No tener estabilidad económica
- Que su marca no logre el alcance deseado

Objetivos y necesidades

- Tener una cartera de creación de diseños web
- Proporcionar diseños relevantes y atractivos para sus clientes
- Conocer las herramientas necesarias para posicionamiento de marca personal





Nombre:
Victoria Rodríguez

Edad:
27 años

Ocupación:
Estudiante

Ubicación:
Santa Ana

Biografía:

Victoria es una estudiante de la carrera de Lic. en Mercadeo. Ha emprendido con productos Mary Kay que los utiliza personalmente y también los comercializa a través de su perfil en Instagram.

Cada 8 días asiste a charlas motivacionales para la venta del producto que comercializa. Quiere convertirse en Directora Mary Kay y graduarse de la Universidad.

Características personales:
<ul style="list-style-type: none"> • Siempre dispuesta a aprender • Muy optimista • Amable en el trato a los demás
Objetivos:
<ul style="list-style-type: none"> • Dar a conocer su emprendimiento en las redes sociales que maneja • Tener un buen alcance de ventas • Graduarse de la Universidad
Que busca de nuestra marca:
<ul style="list-style-type: none"> • Aprender sobre el Marketing digital para posicionar sus productos y le ayuden a aumentar sus ventas.

Aficiones e intereses:
<ul style="list-style-type: none"> • Ver maratones de series de acción y románticas • Viajar por el país • Nadar • Mostrar sus productos en su red
Temores:
<ul style="list-style-type: none"> • No graduarse de la Universidad por problemas económicos • No darle el seguimiento adecuado a su emprendimiento • No tener las herramientas necesarias para exponer adecuadamente los productos en línea.
Que busca de nuestra marca:
<ul style="list-style-type: none"> • Con el conocimiento del uso de las Redes también ofrecer sus servicios profesionales al Graduarse.

OBJETIVOS DE LA MARCA

❖ Objetivo General 1:

Incrementar las visitas a los perfiles LinkedIn e Instagram para que conozcan la marca.

Objetivos Específicos:

- Lograr un aumento de 50 seguidores cada mes del año 2024 a través de publicidad que se pautará cada 5 días.
- Aumentar la distribución de contenido en un 50% durante el primer semestre del año 2024

❖ Objetivo General 2:

Generar Leads potenciales y Ventas.

Objetivos Específicos:

- Incrementar la generación de Leads en un 20%, en los tres primeros meses del año 2024 a través de la participación activa de las comunidades y de campañas publicitarias.
- Aumentar las ventas en un 35% a través de campañas online, creando programas de fidelización de clientes en el primer año de la marca.

CANALES DIGITALES A UTILIZAR

LinkedIn

Esta red fue seleccionada por su profesionalismo para promocionar la marca Yessenia Sandoval. Como es bien conocido, es una red orientada al uso empresarial, a los negocios y al empleo.

En ella se pueden encontrar marcas profesionales que han sido posicionadas de una manera eficiente y eficaz, la cual ofrece diversas opciones para presentar contenido asertivo y de valor.

A través de esta red, la marca Yessenia Sandoval, buscará conectar con potenciales clientes, ya sea empresas o emprendedores que buscan posicionamiento en las Redes Sociales a través de Estrategias digitales.

Con LinkedIn se buscará generar contenido periódicamente para que el perfil logre visibilidad y pueda llegar a este tipo de audiencia, a través de campañas publicitarias, posts de valor sobre marketing digital, videos entre otros. Esto permitirá segmentar al público objetivo para luego analizar los resultados y el impacto positivo que va teniendo la marca.

Gracias a las diferentes métricas que ofrece LinkedIn, se podrá ver cómo va evolucionando la estrategia y cuáles son los resultados. Las publicaciones que han funcionado mejor, las que tienen más interacciones, entre otros, que serán parte importante para alcanzar los objetivos planteados por la marca.

Instagram

La marca personal Yessenia Sandoval ha optado también por esta red social para dar a conocer su contenido y los servicios que ofrece. Instagram es una de las redes sociales más importantes del mundo y en constante crecimiento.

Muchas marcas utilizan Instagram para un buen acercamiento a su público, se busca humanizar la marca, lo que la hace una de las redes más amigable y sociable.

Se utilizará esta red ya que brinda diferentes ventajas al usuario como son:

Incrementar el número de visitas al perfil, aumentar el engagement con la audiencia, llegar al público objetivo, ayuda a aumentar las ventas con un costo muy bajo, entre otros.

Se utilizarán todas las herramientas que ofrece esta red para lograr un buen posicionamiento en la web.

Para dar a conocer los servicios y productos de la marca se utilizarán las diferentes opciones que ofrece la red social tales como: -Posts -Reels, -Stories - Lives -Fotos, etc todo acompañado de un buen contenido de valor que simpatice con la audiencia.

Al hacer uso de esta red social, la marca busca seguidores como clientes potenciales, lograr fidelizarlos y que no se vayan con la competencia, que puedan tener una opción o alternativa para posicionar sus emprendimientos con un buen alcance en sus productos y servicios.

LÍNEAS DE CONTENIDO

Para toda Estrategia de Marketing Digital es importante tener claros las distintas líneas de contenido a utilizar, lo que se le quiere brindar al público objetivo.

Para la marca Yessenia Sandoval, se aplicará la regla de 70-20-10, es decir:

- 70% Contenido de valor
- 20% Contenido de venta
- 10% Contenido interactivo

Contenido de Valor:

Proveerle contenido que le ayude a solventar las dudas, resolver problemas, Consejos, tips, beneficios que le aporten enseñanza. Así establecer relaciones recíprocas en beneficio también para la marca.

Institucional:

Realizar contenido para posicionar a la marca, dando a conocer sus valores, cualidades, servicios y propósito que la caracteriza. Lograr una identidad para que la audiencia pueda fidelizar con ella, ejerciendo una imagen positiva.

Ventas:

Esta línea de contenido facilitará la interacción con los clientes potenciales, a través de la venta de sus servicios se puedan lograr oportunidades o construir relaciones con los usuarios, aprovechando las redes sociales en que se promociona la marca.

Otros:

Importante establecer interacción con la audiencia, proveyéndole recomendaciones, así como entretenimiento para lograr un acercamiento positivo y se sientan identificados con ella.

Cuadro Línea de Contenidos

**S
U
B
T
E
M
A
S**

Institucional	Mkt de Contenidos	Venta	Otros
Historia de la marca	Importancia del Mkt digital	Promociones de Asesorías	Recomendaciones
Errores que se cometen al emprender	Pasos para mejorar tu Estrategia de mkt	Oferta de Servicios	Entretenimiento
Testimoniales	Tips para el manejo de RRSS	Cómo fidelizar tus clientes	Novedades del Mkt
Preguntas y Respuestas	Consejos sobre contenido de valor	Suscripciones	Interacciones
Nuestros servicios	Beneficios para tu marca al hacer uso del Mkt digital	Paquetes especiales para clientes VIP	Lo que no debes hacer con tu Marca personal

KPI's

Objetivo 1

KPI's Instagram

GENERAL:

- Incrementar las visitas a los perfiles(Instagram) para que conozcan la marca.

ESPECIFICOS:

- Lograr un aumento de 50 seguidores cada mes del año 2024 a través de publicidad que se pautará cada 5 días.
- Aumentar la distribución de contenido en un 50% durante el primer semestre del año 2024

KPI'S

- Número de seguidores o suscriptores.
- Alcance o número de vista de las publicaciones
- Número de compartidos

Objetivo 2

KPI's/ LinkedIn

GENERAL:

- Generar Leads potenciales y ventas.

ESPECIFICOS:

- Incrementar la generación de Leads en un 20% en los primeros tres meses del año 2024, a través de la participación activa de las comunidades y de campañas publicitarias.
- Aumentar las ventas en un 35% a través de campañas online, creando programas de fidelización de clientes en el primer año de la marca.

KPI'S:

- Interacciones con las publicaciones
- Tasa de Conversiones
- Tasa de rebote

Con estos KPI's antes expuestos para las Redes Instagram y LinkedIn se podrá obtener el desempeño de variables valiosas para la marca a lo largo del tiempo respecto a los objetivos principales planteados.

La evaluación constante será fundamental para que la marca logre los resultados deseados y si el contenido está siendo el correcto ante el gusto del público objetivo que se quiere llegar.

Cabe recordar que las Redes Sociales se han convertido en uno de los canales de comunicación más valiosos para las marcas, por ello, es necesario dar seguimiento a las métricas de éstas, estableciendo los KPI's adecuados.

CALENDARIOS DE CONTENIDO






Calendario Semanal Instagram del 16 al 31 de Octubre de 2023

Calendarización				
Fecha	Horario	Tipo de Contenido	Pilar de Contenido	Copy
16/10/2023	9:00 a.m	Video	Branding	<p>🙏 Soñar no cuesta nada, pero hacer realidad esos sueños es el reto de todos 🙏</p> <p>Hoy quiero contarte mi experiencia en el aprendizaje sobre Marketing Digital 📌</p> <p>Nuevos Objetivos que cumplir, siempre y cuando apliques el conocimiento correcto.</p> <p>🔗 Con disciplina, constancia y dedicación puedes lograrlo.</p> <p>Cuéntame cuál es tu mayor sueño, meta, objetivo que quieres lograr. Te leo en los comentarios 😊</p> <p>👁️</p> <p>#emprendimiento #marketingdigital #estratega #marcapersonal #metas</p>
17/10/2023	11:00 a.m	Carrusel	Contenido de Valor	<p>🔗 Algo que tengo claro es que el marketing de contenidos mejora la confianza y la autoridad en tu marca.</p> <p>Por eso es necesario que puedas contar con una buena estrategia de marketing digital que sea efectiva y clara a la hora de aplicarla.</p> <p>📌 Guarda estos consejos de Cómo mejorar tu estrategia de marketing digital y aplícalos para obtener buenos resultados.</p> <p>✅ Déjame un like si te gustó el contenido y comparte para que llegue a más personas.</p> <p>#estrategia #marketingdigital #marcapersonal #éxito</p>
18/10/2023	09:00 a.m	Infografía	Contenido de Valor	<p>📌 Mantener una buena relación con tu público objetivo es algo primordial, así podrás conectar con ellos de una mejor manera y potenciar tu marca o empresa.</p> <p>📌 Toma en cuenta estas 3 recomendaciones para crear engagement en Redes Sociales.</p> <p>😊 Si te ha gustado este post, ¡guárdalo! y revisalo siempre cuando necesites mejorar el engagement con tu comunidad 🙌</p> <p>#comunidadonline #marketingdigital #recomendaciones</p>

19/10/2023	11:00 a. m.	Story	Otros	Disfrutar lo que hacemos actualmente es importante para lograr nuestros objetivos ¿Estás conforme con lo que haces? Cuéntame como te sientes 😊 #marcapersonal #retos #objetivos #estrategiadigital
20/10/2023	03:00 p.m	Post	Venta	🙄 ¿Te sientes estancado?, ¿no encuentras cómo hacer crecer tu marca? 🙄 👉 Permítenos ayudarte, tenemos el plan perfecto para potenciar tu marca. 📌 📌 Con pequeños pasos los resultados llegan. Escríbeme un inbox y te regalo 1 asesoría para principiantes. #marcapersonal #emprendedores #exito #objetivosclaros
21/10/2023	10:00 a.m	Infografía	Contenido de Valor	🔗 Los CTA son el motor que impulsa la acción. Sabemos que, sin la llamada a la acción, no hay paraíso. Recuerda siempre en todas tus publicaciones, aplicar un CTA para que tu audiencia pueda dar el siguiente paso, ya sea comprar o según sea tu Objetivo. Te recomiendo guardar este post para que siempre lo utilices. 📄 ¿Conoces más CTA?, comparte en los comentarios para seguir aprendiendo 📄 #calltoaction #tips #estrategiasdemarketing #contenidodevalor
22/10/2023	08:00 a.m	Story	Otros	😁😁 Domingo de octubre que todo lo descubre y los estrategas lo sabemos jajajaja Espero que tengan un buen inicio de semana y no olvides que, si tu negocio no está en internet, no existe. Se tenía que decir y se dijo 😁😁 ¿Comparte que planes tienes para este día? Te leo en los comentarios #memes #smile #lavidaescorta #marketeros #marketingdigital
23/10/2023	0900 am	Video	Branding	🙄 Todos tenemos miedo al emprender en estos tiempos. Pero nadie nace aprendido como bien dicen por ahí. La realidad es que arrancar con un negocio on line es un proceso con mucha valentía. 🔗 En este video te muestro algunos errores o miedos que tuve al empezar en este mundo digital y

				<p>que tú debes evitar ✘</p> <p>🔗 😊 Nunca sabes lo que puedes llegar hacer, eres un ganador. #emprendimiento #marketingdigital #marcapersonal #negociosdigitales</p>
24/10/2023	1100 am	Reel	Contenido de Valor	<p>En toda estrategia de Marketing digital es necesario que tengas bien definido a tu público objetivo. Así podrás conocerlos mejor y saber cómo ofrecer justo lo que ellos necesitan.</p> <p>📌 Toma nota de los siguientes pasos que son indispensables para definir tu público objetivo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ Encontrar las características demográficas y conductuales de las personas que podrían estar interesadas en tus productos o servicios. ☑ Recopila datos y opiniones de los consumidores ☑ Analiza comportamientos y tendencias actuales del mercado. ☑ Segmenta al público objetivo en grupos específicos ☑ Arma la estrategia de marketing y ventas para llegar a cada uno de ellos con un mensaje personalizado <p>Así que ya sabes, define tu público objetivo 👤 para poder ofrecer lo mejor de ti.</p> <p>🔗 Guarda y comparte este post para que llegue a más personas. Dale ❤️ si te gustó la publicación.</p> <p>#publicoobjetivo #estrategiademarketing #buyerpersona #marketingdigital</p>
25/10/2023	1100 am	Video	Contenido de Valor	<p>Ideas para monetizar tu Marca personal</p> <p>¿Conoces más formas de monetizar? Déjalo en los comentarios, te leo.</p> <p>#branding #strategy #emprendimiento #marketingdigital</p>
26/10/2023	0300 pm	Post	Venta	<p>💧 No pierdas la oportunidad de elevar tu marca personal a un nivel profesional 💧 💧</p> <p>Asesórate con los expertos en mkt digital, pregunta por nuestros servicios y verás como potencias tu marca de la mejor manera.</p> <p>📧 Escíbeme al inbox y aprovecha un 30% de descuento en los diferentes paquetes digitales.</p> <p>#ventasonline #asesoresdigitales #marketingdigital #marcapersonal</p>

27/10/2023	0300 pm	Live	Branding	<p>¿Porqué es importante tener una Marca personal?</p> <p>Caso Testimonial</p> <p>Preguntas y respuestas</p>
28/10/2023	0900 am	Post	Contenido de Valor	<p>🔗 Las marcas viven en constante búsqueda de la respuesta para mejorar su alcance orgánico, tratando de escalar posiciones para búsquedas próximas a su público objetivo.</p> <p>🔍 El SEO es una técnica que cambia continuamente y se actualiza según el comportamiento de los usuarios.</p> <p>Los factores del posicionamiento SEO son todos los elementos que Google valora antes de determinar el lugar que otorga una web en su página de resultados.</p> <p>Es por eso que hoy quiero compartirte estos Factores importantes del SEO que puedes aplicar en tu página web.</p> <p>📌 Escribe la palabra SEO en los comentarios, si te ha gustado el post. ¡Te leo!</p> <p>#motoresdebusqueda #pagina web #marcapersonal #estrategiademarketing</p>
29/10/2023	8:00 AM	Story	Otros	<p>Atrévete a dar el primer paso.</p> <p>😊 ¿Cuéntame cómo va tu domingo? 😊</p> <p>#marcapersonal</p>
30/10/2023	10:00 AM	Reel	Branding	<p>Al iniciar este proyecto, tenía que definir los servicios que quería ofrecer a mi público objetivo, recuerda que ellos son parte importante de tu estrategia y por lo que te mueves en este mundo digital.</p> <p>👤 Por eso cada día tratamos de seguir aprendiendo para darte lo mejor y que tú junto a nosotros puedas lograr todos tus objetivos.</p> <p>💡 Recuerda NO hay sacrificio sin recompensa 💡</p> <p>Únete ahora y obtén un descuento VIP 🎁 en todos nuestros servicios.</p>

				#negociosdigitales #Marketing #marketingstrategy #emprededoronline
31/10/2023	9:00 AM	Post	Contenido de Valor	<p> Fidelizar clientes en Marketing digital es establecer estrategias y técnicas de marketing con el objetivo de lograr que los consumidores se conviertan en un cliente habitual.</p> <p> Esta fidelización no se logra con una acción puntual, sino que debe integrarse en la campaña de marketing como clave fundamental.</p> <p> Estas pequeñas atenciones serán muy valoradas por tus clientes.</p> <p> Guarda este post, y dale  si te gustó.</p> <p>¿Conoces otras formas de fidelización de clientes? Te leo en los comentarios.</p> <p>#customerservice #fidelizacion #marketingdigital #estrategia</p>

Calendario Semanal LinkedIn del 16 al 31 de Octubre de 2023

Calendarización				
Fecha	Horario	Tipo de Contenido	Línea de Contenido	Copy
16/10/2023	9:00 a.m	Video	Branding	<p>Uno de mis mejores aprendizajes ha sido adquirir conocimientos sobre Marketing Digital 🧠</p> <p>Al principio pensé que esto de las Redes Sociales era algo pasajero, pero día a día se han convertido en una verdadera herramienta para impulsar tanto nuestro talento como nuestro conocimiento.</p> <p>Si estás pensando en ser una #Estrategadigital, #communitymanager #consultoradigital o algo relacionado con el Mkt digital, por experiencia te digo que no te detengas. Crea tu marca personal y verás tus esfuerzos recompensados. ¡Todo sacrificio vale la pena! 🧠🧠</p>
				<p>#emprendimiento #marketingdigital #estratega #marcapersonal</p>
17/10/2023	11:00 a.m	Post	Contenido de Valor	<p>🧠 ¿Porqué empezar hacer marketing digital? 🧠</p> <p>Hoy en día es fundamental tener presencia en internet, ya que si no estás en internet no existes.</p> <p>Según el "Estudio de eCommerce 2022" el 78% de los usuarios de 16 a 70 años realizan compras por internet, y se prevé que continúe aumentando con el auge de los más jóvenes.</p> <p>Si quieres lograr un alcance con tu marca, debes empezar hacer marketing digital.</p> <p>Aquí te dejo unas razones por las que debes empezar hacer mkt digital:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aumento de las ventas 2. Mayor Alcance 3. Personalización de la audiencia 4. Es medible 5. Captación de nuevos clientes y fidelización de estos <p>Después de estas razones, ¿Qué esperas para empezar tu estrategia de marketing online?</p>


18/10/2023	09:00 a.m	Infografía	Contenido de Valor	<p>😊 ¡No lo pienses más! 😊 #estrategadigital #gestionderedes #marketingdigital #emprendimiento #marketers</p> <p>★ 5 Consejos exitosos para Marketing en Redes Sociales ★</p> <p>Ser una persona emprendedora y comenzar un negocio desde cero puede llegar a ser una tarea tremendamente abrumadora, y es que hay muchas cosas por hacer que a veces ni siquiera se sabe por dónde empezar. Pero eso es lo bonito el que puedas echar andar tu creatividad y que te apoyes de consejos sobre marketing digital para emprendedores y puedas empezar con el pie derecho. No es fácil pero tampoco imposible. Te comparto el siguiente post para que tomes en cuenta estos consejos valiosos, no olvides guardarlo para cuando lo necesites.</p> <p>#consejosdemarketing #redessociales #marketingdigital #negociosonline #metaclara</p>
19/10/2023	11:00 a.m	Infografía	Otros	<p>Déjame en los comentarios, ¿a qué edad empezaste a trabajar? Yo a los 23 años, hace un par de añitos atrás :)</p> <p>Feliz Miércoles, que todo lo que te propongas se cumpla.</p> <p>#emprendedores #negociosonline #goals #exito</p>
20/10/2023	03:00 p.m	Post	Venta	<p>💧 IMPORTANTE 💧</p> <p>Inscríbete hoy al curso gratuito de Marketing para emprendedores, déjanos guiarte de la mejor manera a lograr tus objetivos.</p> <p>Eres importante para nosotros. Si quieres sorprenderte, ¡Click aquí! O házmelo saber en los comentarios</p>

				#cursosonline #emprendimiento #marketingdigital #estrategiadigital
21/10/2023	10:00 a.m	Infografía	Contenido de Valor	<p>🧐 Reciclar contenido ? Así como lo lees, no es malo reciclar tu contenido en Redes Sociales, siempre y cuando lo hagas de una forma inteligente, recuerda que el Tiempo es Oro, eso lo sabemos todos y hay que aprovecharlo al máximo.</p> <p>🧐 Mira estas 10 maneras de reciclar contenido, al fin y al cabo, se trata de utilizar tu propio contenido como fuente de inspiración.</p> <p>¿Qué te parece? Te leo en los comentarios👉</p> <p>#estrategiadecontenidos #contenidoorganico #contenidodigital #marketingdigital</p>
22/10/2023	09:00 a.m	Post	Otros	<p>¿Cuántos deseábamos esto, pero sin pandemia jajaja 😊😊?</p> <p>Que tengas un Domingo de descanso merecido y recuperes energías para lo que venga esta semana. Y para los que trabajamos hoy, sigamos luchando que el éxito también nos llega 😊🙏</p> <p>#trabajoremoto #emprendimiento #estrategadigital #comunidadonline</p>
23/10/2023	3:00 PM	Video	Branding	<p>Todos tenemos miedo al emprender en estos tiempos. Pero nadie nace aprendido como bien dicen por ahí 😊😊</p> <p>La realidad es que arrancar con un negocio on line es un proceso con mucha valentía 🙏</p> <p>En este video te muestro algunos errores o miedos que tuve al empezar en</p>

				<p>este mundo digital y que tú debes evitar</p> <p>100 Nunca sabes lo que puedes llegar hacer, eres un ganador 100</p> <p>#emprendimiento #marketingdigital #marcapersonal #negociosdigitales</p>
24/10/2023	8:00 AM	Post	Mkt de Contenidos	<p>5 Pilares de una Estrategia de Marketing de Contenidos</p> <p>Una estrategia de marketing de contenidos bien ejecutada es una forma estupenda de promocionar tu marca. Así como también, hacer que tu empresa destaque cuando llegue el momento de que los consumidores realicen una compra.</p> <p>La Estrategia que tu prepares debe ser siempre de alto nivel, que puedas impactar en tu público objetivo, que puedas lograr ese alcance de tu audiencia, así como tus objetivos empresariales. El objetivo es enviar el mensaje adecuado a los clientes actuales y los leads potenciales.</p> <p>❖ Ten en cuenta estos 5 pilares o preguntas que debes hacerte para tu Estrategia de Mkt de Contenidos:</p> <p>1. Autoconocimiento: ¿Conoces a profundidad el interior de tu negocio? específicamente qué haces, cómo lo haces y por qué.</p> <p>2. Tu Público Objetivo: ¿Conoces a tu público objetivo? ¿Cuentas con mecanismos para la gestión de tu relación con el cliente?</p> <p>3- Customer Journey: ¿Entiendes las etapas del proceso de decisión de compra y las estás aprovechando al máximo?</p> <p>4-El Contenido: ¿Estas generando de alto impacto? ¿Estas desarrollando contenido para tu Público objetivo?</p> <p>5- La Estrategia: ¿Cuentas con una Estrategia de marketing que te guíe a alcanzar tus objetivos?</p> <p>Tómalos en cuenta para mejorar tu Estrategia. Mándame un mensaje para resolver cualquier duda.</p>

				<p>#pilaresdelmarketing #estrategiadecontenidos #contenidodevalor #marketingdigital</p>
25/10/2023	5:00 PM	Video	Contenido de Valor	<p>🎯 ¿Por qué es tan importante trabajar la marca personal? 🎯</p> <p>👉 Deja en comentarios la palabra MARCA si deseas crear una marca memorable.</p> <p>#marcapersonal #estrategiadigital #marketingdigital #negociosdigitales</p>
26/10/2023	9:00 AM	Post	Venta	<p>**Puedes cambiar el plan, pero no la meta**</p> <p>👉 Nunca pierdas de vista tu objetivo, mantente firme y te aseguro que obtendrás los resultados deseados.</p> <p>Busca siempre una estrategia de Marketing digital clara, concisa y eficiente, que sea acorde a tus Objetivos planteados.</p> <p>¿Quieres saber más como lograrlo? Inscríbete al próximo Webinar sobre ¿Qué necesita tu Negocio?</p> <p>Las inscripciones están abiertas, te dejo el enlace 🔗 🔗</p> <p>#negociosonline #estrategiadigital #creaciondecontenido #contenidodevalor #marketingdigital</p>
27/10/2023	3:00 PM	Live	Branding	<p>🎯 Tu marca personal puede impactar a miles y marcar la diferencia 🎯</p> <p>Testimonial con Invitada especial</p> <p>#marca personal #testimonio #emprendimiento</p>

28/10/2023	10:00 AM	Post	Contenido de Valor	<p>Sin duda las Redes Sociales han sido una herramienta eficaz para posicionar nuestra Marca Personal y darle ese empuje que se necesita para lograr un buen alcance en las plataformas digitales.</p> <p>Sin embargo, si no le damos el uso adecuado y no le sacamos el provecho no lograremos incrementar nuestra audiencia y estaremos estancados sin lograr los objetivos al punto de desanimarnos.</p> <p>🔗 Te hago estas preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◇ ¿Les estas dando el uso adecuado? ◇ ¿Estas creando contenido de valor que impacte? ◇ ¿Interactúas con tu audiencia? <p>Entre otras más preguntas que debes hacerte si sientes que no estás logrando el impacto deseado.</p> <p>Te dejo estos Tips para que los tomes en cuenta y puedas tener un mejor alcance en tus Redes Sociales.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Comparte si te gustó el post y te leo en los comentarios, si tienes más tips que puedas compartir.</p> <p>#gestionderedes #redessociales #tipsdemarketing #marketingdigital</p>
29/10/2023	9:00 AM	Post	Otros	<p>No lo olvides: Caerse está permitido, levantarse es obligatorio</p> <p>🔖 Feliz Domingo!</p> <p>#emprendedoresdigitales #marcapersonal #success #goals #marketingdigital</p>

30/10/2023	12:00 PM	Post	Contenido de Valor	<p><input checked="" type="checkbox"/> Desarrollar una buena estrategia de contenidos puede comprender innumerables beneficios para una marca o una compañía. Claro, esto puede ser relativo, cuando se trata de potenciar sus resultados y alcanzar sus objetivos planteados.</p> <p>El contenido es uno de los principales protagonistas, por lo tanto, siempre debes tener claro qué es lo que deseas transmitir a tu audiencia para que puedas estar en una posición estratégica con tu marca.</p> <p>Te comparto este post sobre 6 Beneficios de una buena estrategia de contenidos.</p> <p>Si te ha gustado este post, házmelo saber en los comentarios.</p> <p>#beneficios #estrategadigital #contenidodevalor #marketingdigital #emprendimiento</p>
31/10/2023	8:00 AM	Infografía	Contenido de Valor	<p>En el mundo digital no solo existen 7 estrategias para vender, pero quiero compartirte estas para que puedas tomarlas en cuenta a la hora de aplicarlas en tu plan de marketing digital.</p> <p>Con las nuevas tendencias y herramientas que hay, éstas nos brindan nuevas oportunidades de estrategias.</p> <p>También te comparto otras por aquí </p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Apuesta por la publicidad on line <input checked="" type="checkbox"/> Crea Ofertas y promociones <input checked="" type="checkbox"/> Lleva a cabo una buena estrategia de email marketing <input checked="" type="checkbox"/> Implementa Chatbots para brindar atención instantánea al cliente y responder preguntas frecuentes. <input checked="" type="checkbox"/> Utiliza Hashtags # relevantes para ampliar tu visibilidad de tus publicaciones en Redes Sociales. <p>¡Cuéntame cuál es tu estrategia para vender más :D Te Leo!</p> <p>#ventasonline #estrategiadeventas #estrategiadigital #emprendimiento</p>

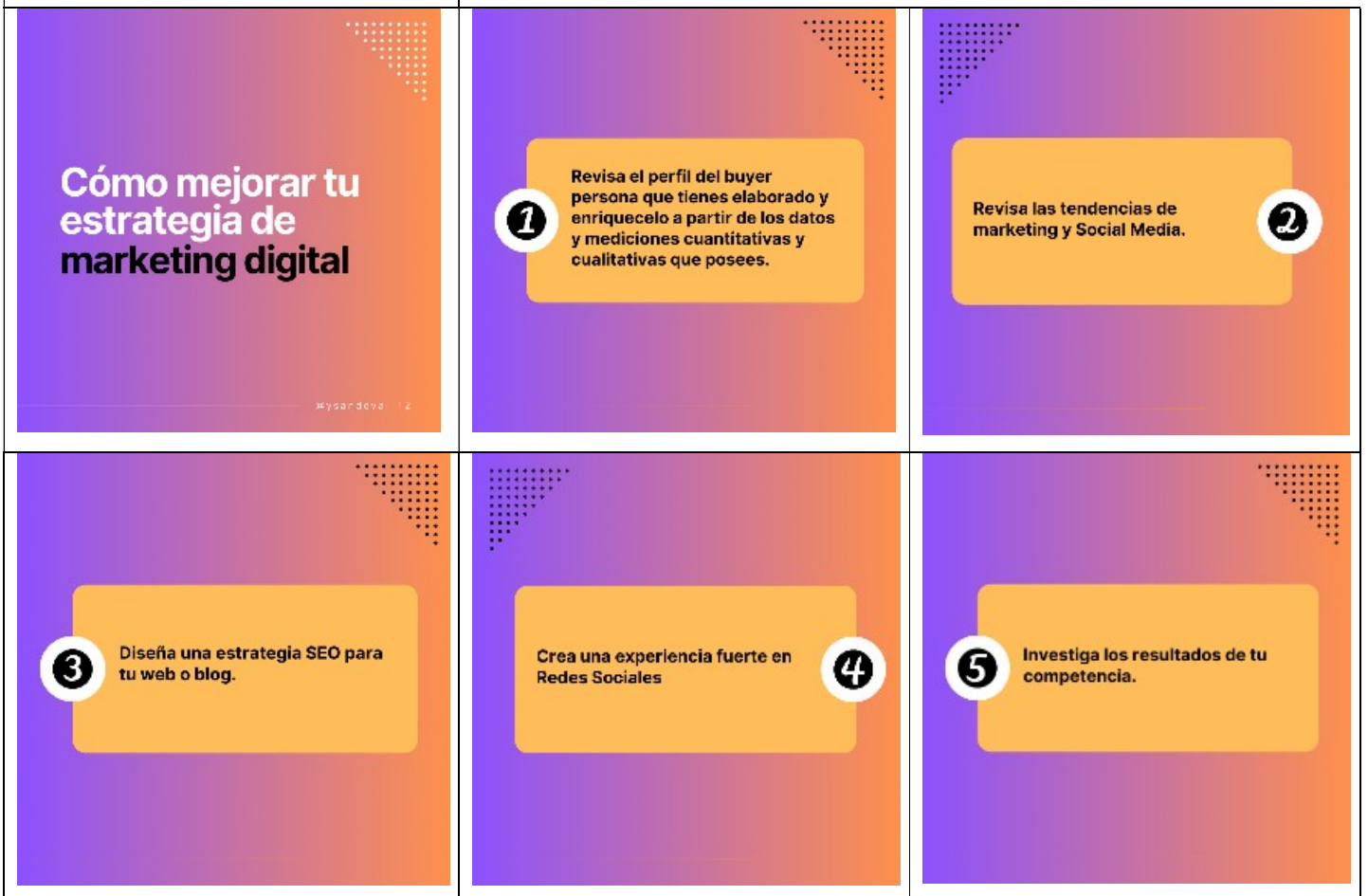
ANEXOS

PIEZAS GRÁFICAS / INSTAGRAM

Pieza 1 / 16.10.2023



Pieza 2 / 17.10.2023



<p>Pieza 3 / 18.10.2023</p> <p>3 RECOMENDACIONES PARA <i>crear engagement en redes sociales</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ INTERACTÚA CON TU PÚBLICO ✓ CREA CONTENIDO DE VALOR ✓ SUBE CONTENIDO A DIARIO 	<p>Pieza 4 / 19.10.2023</p> <p>¿DISFRUTAS DE TU TRABAJO?</p> <p>Escribe tu respuesta...</p>	<p>Pieza 5 / 20.10.2023</p> <p>¿Quieres hacer crecer tu Marca y no sabes cómo?</p> <p>Consulta por nuestra promoción de Asesorías on line y sé un triunfador.</p> <p>!!!Escribenos ya y no lo dejes pasar!!!</p>
---	--	---

<p>Pieza 6 / 21.10.2023</p> <p>CTA según tu objetivo en redes sociales</p> <ol style="list-style-type: none"> LEADS <ul style="list-style-type: none"> Conoce más desde aquí Ver más / leer más / más información ¡Si, quiero saber más! Haz el test y, ¡descúbrelo! Si quieres sorprenderte, ¡clic aquí! Conoce más VENTA <ul style="list-style-type: none"> Inscríbete hoy Reservar mi plaza ¿Te inscribes? Link en X Únete ahora y obtén X descuento Últimas plazas, ¡inscríbete ahora! Haz clic y nos vemos dentro LIKES <ul style="list-style-type: none"> Dale doble clic si te ha gustado Like para más contenido como este Dale like si te ha ayudado Si le das a like me harás muy feliz GUARDADOS <ul style="list-style-type: none"> No olvides guardarlo para cuando necesites Si te ha gustado este post, ¡guárdalo! Guarda para después Guárdalo por si lo necesitas más adelante MENSAJES <ul style="list-style-type: none"> Deja un emoji y te mando el enlace ¿Necesitas ayuda? Escribe por mensaje privado Mándame un mensaje para resolver cualquier duda Deja la palabra X y te mando más información por DM ENGAGEMENT <ul style="list-style-type: none"> Menciona a un amigo que lo necesite Déjame en comentarios que opinas sobre... ¿Conoces alguno más? Te leo en comentarios Deja X emoji, si no conocías esto 	<p>Pieza 7 / 22.10.2023</p> <p>Si tu negocio no está en internet, tu negocio no existe.</p> <p>Se tenía que decir y se dijo...</p>	<p>Pieza 8 / 23.10.2023</p> <p>ERRORES QUE SE COMETEN AL EMPRENDER</p> <ul style="list-style-type: none"> APLAZAR TODO PUBLICAR SIN ESTRATEGIA TENER MIEDO AL QUE DIRÁN PENSAR QUE NO TENGO LA CAPACIDAD PARA LOGRARLO
--	---	---

<p>Pieza 9 / 24.10.2023</p> <p>CREA TU PÚBLICO <i>objetivo</i></p>	<p>Pieza 10 / 25.10.2023</p> <p>5 maneras de generar ingresos con tu Marca Personal</p> <ol style="list-style-type: none"> 01 Mentorías 02 Consultoría 03 Freelancer 04 E-book 05 Infoproductos <p>@ysandova12</p>	<p>Pieza 11 / 26.10.2023</p> <p>Eleva tu Marca con nuestros servicios</p> <p>Gestión de Redes Sociales</p> <ul style="list-style-type: none"> Estrategia Social personalizada Creación de Contenido Atractivo Gestión diaria de Cuentas <p>30% descuento al obtener tu paquete digital</p> <p>Enviamos un inbox, tenemos las mejores promociones para ti.</p>
--	--	--

Pieza 12 / 27.10.2023



Pieza 13 / 28.10.2023



Pieza 14 / 29.10.2023



Pieza 15 / 30.10.2023

NUESTROS SERVICIOS DE MARKETING

- CAMPAÑAS DE MARKETING
- DESARROLLO DE CONTENIDOS
- ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS
- DESARROLLO DE ESTRATEGIAS

ASESORATE CON LOS MEJORES

2 ASESORIAS GRATIS A LOS PRIMEROS 25 SUSCRIPTORES

¡INSCRIBETE HOY!

 A vertical advertisement for marketing services. It features a list of services, a promotional offer for two free consultations, and a call to action. On the right side, there is a portrait of a smiling woman with long hair, wearing a white shirt.

Pieza 16 / 31.10.2023

4 Estrategias de Fidelización Eficaces

- Supera las expectativas del cliente
- Recompensa por valores
- Brinda Beneficios adicionales
- Ofrece descuentos exclusivos

 An advertisement for customer loyalty strategies. It features a central illustration of a hand holding a large magnet that is attracting several small figures of people. The background is blue with icons of a laptop, a smartphone, and a keyboard.

PIEZAS GRÁFICAS LINKEDIN

Pieza 1 / 16.10.2023



Pieza 2 / 17.10.2023



Pieza 3 / 18.10.2023

5 consejos exitosos para Marketing en Redes Sociales

- 01 Investigación de Clientes
- 02 Establece una Meta Clara
- 03 Analiza tus competidores
- 04 Crea Contenido Relevante
- 05 Decide cuando Publicar

@ysandoval_12

Pieza 4 / 19.10.2023

¿A qué edad empezaste a trabajar?

-18 18 a 25 25 a 35 +35

👍 ❤️ 🙌 💡

Pieza 5 / 20.10.2023

QUE HACEMOS

TE AYUDAMOS A CONSEGUIR LOS OBJETIVOS DE TU NEGOCIO

Jessica Sandoval
ESTRATEGIA DIGITAL

Pieza 6 / 21.10.2023

10 MANERAS de reciclar CONTENIDO

1	Instagram Reel	→	Video TikTok
2	Video TikTok	→	Youtube Short
3	Carrusel Instagram	→	Post LinkedIn
4	Artículos Blog	→	Hilo Twitter
5	Video Podcast	→	Video Youtube
6	Carrusel Instagram	→	Infografía Facebook
7	Video Youtube	→	Youtube Short
8	Post LinkedIn Texto	→	Instagram Post + automatización
9	Post Instagram infográfico	→	Idea pin Pinterest
10	Carrusel Instagram	→	Hilo Twitter

Pieza 7 / 22.10.2023

El trabajo es 100 % remoto

Emi León

Pieza 8 / 23.10.2023

ERRORES QUE SE COMETEN AL EMPRENDER

- APLAZAR TODO
- PUBLICAR SIN ESTRATEGIA
- TENER MIEDO AL QUE DIRÁN
- PENSAR QUE NO TENGO LA CAPACIDAD PARA LOGRARLO

Pieza 9 / 24.10.2023

5 pilares DE UNA estrategia de marketing de contenidos

desliza >>

autoconocimiento

¿Conoces a profundidad el interior de tu negocio? Específicamente qué haces, cómo lo haces y por qué.

desliza >>

tu público objetivo

¿Conoces a tu público objetivo? ¿Cuentas con mecanismos para la gestión de tu relación con el cliente?

desliza >>

customer journey

¿Entiendes las etapas del proceso de decisión de compra y las estás aprovechando al máximo?

desliza >>

el contenido

¿Estás generando de alto impacto? ¿Estás desarrollando contenido para tu público objetivo?

desliza >>

la estrategia

¿Cuentas con una estrategia de marketing que te guíe a alcanzar tus objetivos? ¿Esta estrategia está documentada?

muchas gracias ❤️

Pieza 10 / 25.10.2023

Beneficios y Recomendaciones para aplicar a tu Marca Personal

01. Los contenidos deben tener coherencia con tu marca

02. Crea conexión con tu audiencia

03. Busca tu pasión y talento

04. Crea Relaciones y expándete hacia nuevos horizontes profesionales

Marca Personal

Pieza 11 / 26.10.2023

¿QUÉ NECESITA TU NEGOCIO?

- UNA WEB PROFESIONAL
- UNA ESTRATEGIA DE MARKETING
- UN INSTAGRAM ARMÓNICO
- CONTENIDO QUE VENDA
- UNA MARCA BONITA

Pieza 12 / 27.10.2023

MARCA PERSONAL
Características principales

Autenticidad, Credibilidad, Consistencia, Diferenciación, Relevancia, Visibilidad

Pieza 13 / 28.10.2023

6 TIPS
PARA CRECER
en redes sociales

CREA CONTENIDO DE VALOR
Busca e informa en tus redes de forma útil para tu consumidor.

UTILIZA HASHTAGS
Aumenta la visibilidad de tus publicaciones facilitando que te encuentren.

INTERACTÚA
Responde a comentarios, menciones o tus seguidores, comenta y da like a otras cuentas.

CREA CONCURSOS
Crea concursos dinámicos con estrategias relacionales y en tu mesa.

PROMOCIÓNATE
Crea campañas publicitarias.

ANALIZA
Evalúa los estadísticos de tus seguidores para saber cómo reaccionan a tu contenido.

Pieza 14 / 29.10.2023

“
Cuando nos permitimos fracasar también nos damos permiso para triunfar.
”

Pieza 15 / 30.10.2023

6 BENEFICIOS EN TU NEGOCIO
De una estrategia de contenidos

- Te ayuda a maximizar tus recursos
- A producir contenidos de calidad
- Mejora la autoridad de tu marca
- Aumenta tus posibilidades de venta
- Mejora tu autoridad profesional
- Te posiciona en un mercado saturado

Pieza 16 / 31.10.2023

7 ESTRATEGIAS para vender más EN EL MUNDO DIGITAL

- DEFINE TU CLIENTE IDEAL**
Identifica sus miedos y deseos para usarlos a nuestro favor en la venta. Desgrana sus datos demográficos, gustos, objetivos vitales y su ego.
- ¿QUÉ HACER ANTE UN “NO”?**
Ante la oposición, no te opongas. Dirige tu discurso hacia otros beneficios.
- LA TÉCNICA DEL SEÑUELO**
Se basa en la comparación para aumentar las ventas de un producto específico.
- ESCUCHA Y DEJA QUE HABLEN DE TI**
Pide a tus clientes que cuenten su historia con tu marca, cómo resolviste su necesidad y qué resultado les dio.
- APÓYATE EN CIFRAS**
Añadir cifras a nuestro speech de venta nos aporta credibilidad.
- UNA COSA ES CONTAR Y OTRA MUY DISTINTA EMOCIONAR**
Las sensaciones, los sentimientos, nunca se olvidan.
- ¡MIDE, MIDE, MIDE!**
Las métricas serán claves para analizar la efectividad de tus acciones y estrategias.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- <https://rockcontent.com>
- <https://www.ciudadano2cero.com/linkedin-que-es-como-funciona/>
- <https://webescuela.com/que-es-instagram-para-que-sirve/>
- <https://blog.hootsuite.com>
- <https://blog.hubspot.es/marketing/que-es-marketing-digital>
- <https://asana.com/es/resources/buyer-persona>
- El Marketing digital: herramientas y tendencias actuales Autores: Bolívar Vicente Lozano-Torres / Marcos Fernando Toro Espinoza / Diego Javier Calderón-Argoti
[file:///C:/Users/DELL/Downloads/Dialnet-ElMarketingDigital-8383788%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/DELL/Downloads/Dialnet-ElMarketingDigital-8383788%20(2).pdf)