

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



**TITULO**

**ESTRATEGIA DE MARCA DIGITAL “KAREN MIRANDA”**

**PRESENTADO POR:**

**SANDRA YAMILETH BENÍTES MENDOZA**

**CARNET**

**(BM15017)**

**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 MARIA ESTRADA LÓPEZ**

**COORDINADOR GENERAL DEL PROCESO DE GRADO:**

**MAESTRO YUPILTSINCA ROSALES CASTRO**

**CIUDAD UNIVERSITARIA, DR. FABIO CASTILLO FIGUEROA, SAN SALVADOR  
CENTRO, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA, FEBRERO 2025**

**AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**

**RECTOR**

INGENIERO JUAN ROSA QUINTANILLA QUINTANILLA.

**VICERECTORA ACADEMICA.**

DOCTORA. EVELYN BEATRIZ FARFÁN MATA.

**VICERRECTOR ADMINISTRATIVO**

MAESTRO. RÓGER ARMANDO ARIAS ALVARADO.

**SECRETARIO GENERAL**

LICENCIADO. PEDRO ROSALIO ESCOBAR CASTANEDA.

**FISCAL GENERAL**

LICENCIADO. CARLOS AMÍLCAR SERRANO RIVERA.

**DEFENSOR DE LOS DERECHOS UNIVERSITARIOS**

LICENCIADA. ANA RUTH AVELAR.

**AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES**

**DECANO**

MAESTRO. JULIO CÉSAR GRANDE RIVERA

**VICEDECANA**

MAESTRA. MARÍA CRUZ JURADO

**SECRETARIO DE LA FACULTAD**

MAESTRA. NATIVIDAD TESHÉ PADILLA

**AUTORIDADES DEL DEPARTAMENTO DE PERIODISMO**

**JEFE DE DEPARTAMENTO**

LICENCIADO. EDIS EDGARDO MONGE

**COORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADUACIÓN**

MAESTRO. YUPILSINCA RODALES CASTRO

**DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN**

LICENCIADA. SILVIA MARÍA ESTRADA LÓPEZ

## AGRADECIMIENTOS

Primeramente, a Dios por ayudarme todos estos años desde 2015 hasta ahora 2025, gracias a él por permitirme cumplir este sueño que vi imposible a mitad de la carrera pero que ahora doy por finalizado.

Gracias a mi madre Guadalupe Mendoza por haberme apoyado siempre y por no dejar que me rindiera nunca, a ti dedico este logro porque se que siempre has querido lo mejor para mí y le doy gracias a Dios porque estarás conmigo el día que reciba mi título.

A mi abuela Juana Hernández y mi tía María Raymundo Mendoza gracias a ambas por ayudarme con un techo, con los pasajes y comida para ir a la Universidad y aunque ahora ya no están conmigo quiero dedicar este logro a ellas dos también. Se que siempre desearon verme graduada y al fin lo logre.

A mi amado Gerardo Uto por ayudarme a finalizar mis estudios, gracias amor porque sin ti no habría podido completar mi servicio social cuando tuve que sacrificar mi trabajo por terminar mi carrera, así tambien gracias por motivarme en cada tarea de la especialización.

Gracias a mi único mejor amigo de la Universidad Manuel Santos por ser incondicional desde el primer año y aunque la vida nos dio rumbos diferentes y ahora te encuentras en España, quiero agradecerte por siempre haber confiado en mí y apoyarme en todo, destacó la frase que siempre me has dicho **“vos eres inteligente y tenes potencial solo que tenes que creértelo”**. Haber compartido contigo las materias durante 3 años se convirtieron en los mejores recuerdos de esta etapa que ha finalizado. Y sí, siempre fui más inteligente que vos.

A mi amigo Román Guerrero por su apoyo y motivación durante este proceso, gracias por sus consejos ante cada situación y por escucharme cada vez que quise abandonar mi carrera por motivos difíciles.

Gracias a esas personas que Dios puso en mi camino y me ayudaron de alguna forma u otra cuando no sabia como hacer las cosas, cuando no contaba con equipo fotográfico o cuando no tenía dinero para ir a la Universidad, gracias a los docentes que entendían mi situación y me ayudaban con los horarios para mis evaluaciones entre ellos destaco el apoyo del Licenciado Dennis Portillo.

Y finalmente quiero agradecerme a mí por lograrlo a pesar de tantos sacrificios que me toco hacer para terminar la carrera y tantos trabajos que tuve que tener para acomodar mis horarios, gracias por sacrificar esas salidas de “amigos” que ellos nunca entendieron, gracias por esos desvelos y esas horas caminando o corriendo para llegar a los parciales en la Universidad, gracias por luchar.

## TABLA DE CONTENIDO

### Contenido

<b>RESUMEN</b> .....	5
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	6
<b>PRESENTACIÓN</b> .....	7
<b>SITUACIÓN DE LA EMPRESA</b> .....	8
<b>OBJETIVOS DE LA MARCA</b> .....	12
<b>FODA</b> .....	13
<b>ANÁLISIS DE COMPETENCIA</b> .....	14
<b>RESUMEN DE ANÁLISIS</b> .....	16
<b>BUYER PERSONA</b> .....	17
<b>CANALES DIGITALES</b> .....	21
<b>PLAN DE CONTENIDOS</b> .....	22
<b>KIP'S A MEDIR</b> .....	23
<b>CALENDARIO DE CONTENIDO</b> .....	24
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	55

# RESUMEN

En el presente trabajo se muestra la forma y practica para la creación de una estrategia de marketing digital enfocado en las marcas personales con fin de tener un posicionamiento en el mercado digital estando a la vanguardia de las nuevas exigencias. Dicha estrategia que se presenta inicia desde la creación del logo y nombre a utilizar, análisis de la situación del cliente, su posible competencia en las redes sociales basado en los servicios que se ofrecerán, entre otros. La base del trabajo es crear una estrategia que el cliente pueda implementar con el público meta para obtener resultados reales como: crecimiento y posicionamiento en las redes sociales (Instagram y LinkedIn), interacciones con las audiencias sobre todo la contratación de servicios. Asimismo, se da a conocer cuáles son los paso a paso para lograr el cumplimiento de los objetivos Smart que en el mismo se plantean basados en las métricas con las que se podrán medir, así como tambien los modelos de marketing digital que más sean acorde a la estrategia creada con el fin de crear un ambiente social, comunicativo y de ventas y finalmente la implementación de acciones como el Call To Accion (CTA) es decir invitar a los usuarios a consumir el contenido, entre otros, para lograr ventas en las redes sociales. La estrategia digital que se presenta contiene los medios digitales esenciales que permitirán generar ingresos y visualizaciones de la marca con la que se trabaja ya sea personal o para terceros, basados tambien en un calendario de contenido con todas las herramientas necesarias como el texto, imágenes, artes, reels, libros, gif., fechas de publicación y horarios recomendados, asimismo la creación de las buyer personas que harán el rol de futuros compradores de servicios, basado en sus necesidades, exigencias o debilidades que los haga buscar la información que la marca personal creada les ofrece a través de dos plataformas digitales

*Palabras Clave: marketing digital, estrategia digital, redes sociales, marca personal, buyer persona.*

# INTRODUCCIÓN

La presente estrategia digital se realiza con el objetivo que nuestra clienta la Licenciada Karen Miranda cuente con dos perfiles completos sobre sus servicios como estratega digital y creadora de contenido, razón por la cual se han seleccionado dos redes sociales: LinkedIn e Instagram para que ella dé a conocer los trabajos que realiza basados en su experiencia.

Dicha estrategia va a asegurar la optimización de los perfiles, además de presentar los objetivos que se pretenderán cumplir en un tiempo determinado.

Se ha tomado a bien crear un logo en blanco y negro con el nombre e iniciales de la cliente.

Además, se ha realizado una evaluación FODA con el fin de verificar el estado de la empresa para determinar sus fortalezas y amenazas.

Asimismo, se ha empleado un calendario de publicaciones semanales basados en las buyer personas que se crearon para la Licenciada Miranda.

# PRESENTACIÓN

Las redes sociales de LinkedIn como Instagram desempeñan en la actualidad roles cruciales en la conectividad y la interacción moderna de los seres humanos.

LinkedIn sigue siendo la principal red para el desarrollo profesional, mientras que Instagram ha revolucionado la forma en que las personas y las marcas se presentan ante el mundo. Ambas plataformas no solo han sido pioneras en sus respectivos campos, sino que también han demostrado ser herramientas poderosas para la construcción de relaciones significativas en la era digital por lo tanto contar con una estrategia digital en pleno siglo XXI es vital para lograr un buen empleo y abrirse campo en diversos rubros.

LinkedIn nace en diciembre de 2002 por Reid Hoffman, Allen Blue, Konstantin Guericke, Eric Ly y Jean-Luc Vaillant; sin embargo, es lanzada en 2003. Su función principal es conectar a profesionales con otros profesionales o empresas, los perfiles no destacan información secular sino por el contrario hacen énfasis en los rango profesionales y académicos de los usuarios.

Por otro lado, Instagram ingresa al mundo digital en octubre de 2010 gracias a Kevin Systrom y Mike Krieger. Esta plataforma fotografía que permitía a los usuarios compartir imágenes editadas con filtros, rápidamente alcanzó popularidad masiva. En 2012, la plataforma fue adquirida por Facebook, lo que impulsó su crecimiento a nivel mundial. Hasta la fecha, Instagram cuenta con más de 2.000 millones de usuarios activos mensuales, convirtiéndose en una de las redes sociales más utilizadas en todo el mundo.

# SITUACIÓN DE LA EMPRESA

## **Presencia digital actual:**

Actualmente Karen Miranda se encuentra empezando sus cuentas en redes sociales por lo que no ha publicado ningún tipo de contenido para empezar a dar a conocer su trabajo, las cuentas están poco optimizadas lo que puede generar bajo interés por parte de sus buyer personas.

## **Descripción de la marca e información general:**

La marca de Karen Miranda ha sido creada en 2024 con el objetivo de ofrecer los siguientes servicios:

- ✓ Creación de estrategias digitales
- ✓ creación de contenido para redes sociales

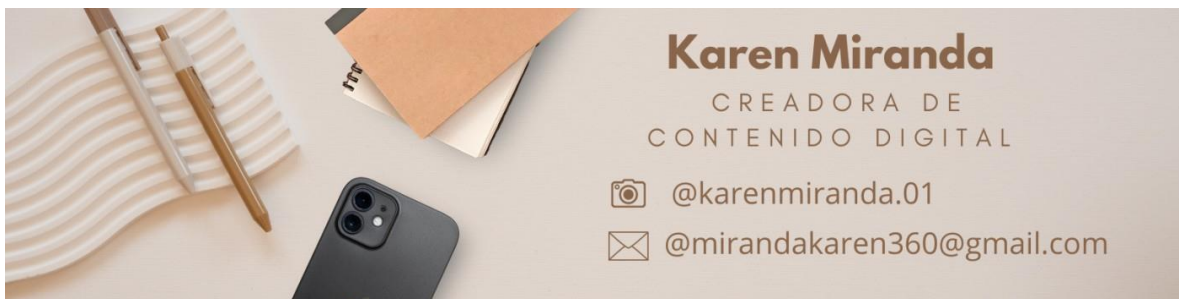
Cuenta con un logo en fondo negro que consta de sus iniciales con fondo gris y en la parte delantera su nombre.

## Información de la empresa

LOGO:



COVER:



LINKEDIN:



**Karen Miranda**  
CREADORA DE  
CONTENIDO DIGITAL

 @karenmiranda.01  
 @mirandakaren360@gmail.com

  
**Karen Abigail Miranda Ortíz** · 3er  
Creadora de Contenido Digital/ Monitoreo de medios/ Gestora de Estrategias Digitales y Marketing de Contenido/ Redacción SEO.  
La Libertad, El Salvador · [Información de contacto](#)  
1 contacto

[Enviar mensaje](#) [Pendiente](#) [Más](#)

INSTAGRAM:



karenmiranda.01 [Seguir](#) [Enviar mensaje](#)  

0 publicaciones 7 seguidores 3 seguidos

**Abigail ortiz**  
Creador digital  
• Periodista 📰 📺  
• Creadora de Contenido Digital 📱  
• Gestora de Estrategias Digitales y Marketing de Contenido 📊 📈  
• Redacción... más

[www.linkedin.com/in/karen-abigail-miranda-ort%C3%ADz-gi260600?utm\\_source=share&ut...](https://www.linkedin.com/in/karen-abigail-miranda-ort%C3%ADz-gi260600?utm_source=share&ut...)

### **Creación de Contenido:**

- Creación de piezas gráficas de contenido de valor.
- Reels
- Infografía
- Post Informativo.
- Stories
- Fotografía y Video.

### **Plan de Marketing Digital:**

- Creación de Branding y posicionamiento.
- Calendarización de Creación de Contenido.
- Creación de Marca Personal
- Resolución de problemas y lanzamiento de nuevas estrategias de Marketing.

### **Manejo de Redes Sociales:**

- Monitorear la plataforma mediante análisis y recolección de datos que permitan conocer el posicionamiento de la empresa.
- Búsqueda de estrategia de contenido basado en la preferencia del público meta.

# OBJETIVOS DE LA MARCA

## GENERALES:

- Incrementar el número de seguidores a 100 en un periodo de dos meses a través de contenido de valor y CTA en las redes sociales que han sido seleccionadas por el cliente las cuales serán analizadas a través de métricas proporcionadas por estas.
- Crear contenido (post, videos, reels) que permitan generar la participación de los usuarios a fin de que conozcan más sobre la marca personal de Karen Miranda y quieran contratar sus servicios.

## ESPECIFICOS:

- Generar tráfico orgánico a través de publicaciones que redirijan a las cuentas que se han elegido.
- Generar ventas en un 2% en un periodo de 1 mes y medio una vez brindada la información a través de publicaciones ofreciendo servicios concretos y posibles resultados al trabajar con la marca del cliente.
- Realizar un monitoreo sobre el crecimiento de las plataformas que han sido seleccionadas como parte de la estrategia digital.
- Crear un calendario de actividades a realizar con el fin de llevar un control que permita evaluar que contenido tiene mayor alcance.

# FODA

FODA			
Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La calidad de trabajo que se le realiza a los clientes cumpliendo con sus expectativas.</li> <li>• Se le ofrecen diversos servicios para las plataformas de redes sociales.</li> <li>• Se cuenta con el equipo necesario para crear diversidad de contenido interactivos, llamativo y de valor para las redes sociales de los clientes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los clientes desean servicios completos en sus redes sociales y Karen Miranda ofrece todos, desde estrategias digitales, campañas, creación de logos, contenido.</li> <li>• Este año se pretende crear al menos 100 clientes o clientes potenciales con el contenido que se les presente a través de las redes sociales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No se tiene ningún cliente por el momento.</li> <li>• No hay contenido en las redes sociales.</li> <li>• Se está empezando en el posicionamiento de marca personal.</li> <li>• No hay difusión de las cuentas con las que se va a trabajar la marca personal.</li> <li>• No se cuenta con fotografías profesionales para los perfiles utilizados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El no adaptarse a las nuevas tendencias afectaría los servicios que se ofrecen.</li> <li>• Hay mucha competencia con creadores de contenido para redes sociales.</li> <li>• El no ser constante con el contenido que se publica en las páginas de la marca podría complicar el tráfico orgánico a las mismas</li> </ul>

FODA			
Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• El presupuesto se adapta a sus necesidades, se puede trabajar con algunos canjes.</li> <li>• La marca se mantiene actualizada con las nuevas tendencias para hacer marketing lo que promete efectividad a la hora de crear contenido para los clientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El trabajar con canje ahorita que se va empezando con la marca va a permitir crecer y dar a conocer la calidad del trabajo.</li> <li>• Al crear contenido de valor se va a difundir entre colegas y amigos para que viralicen los servicios que ofrece la marca.</li> <li>• En esta primera etapa donde se construye la marca hay que aprovechar todos los aspectos importantes para resaltar y dar un buen salto como marca personal.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• No cumplir con lo prometido al cliente puede afectar la credibilidad del trabajo que se ofrece.</li> <li>• No difundir el trabajo que se hace para la marca o publicar contenido puede hacer que la misma no aparezca en recomendaciones de las redes.</li> </ul>

# ANALISIS DE COMPETENCIA



## INSTAGRAM

### SAIRA MEJIA

- ✓ Cuenta con 7 publicaciones en IG
- ✓ Se destaca por mostrar las diferentes formas de hacer marketing a través de conjuntos de imágenes.
- ✓ Las cuentas donde se da a conocer son: IG, LINKEDIN, FB.
- ✓ Por ser una marca personal reciente, únicamente hace publicaciones sobre estrategias de Marketing, por el momento se observa que no ha trabajado con clientes ya que se está posicionando en el mercado.

## INSTAGRAM



## ANDREA CARDOZA

- ✓ Cuenta con 13 publicaciones en IG y 380 seguidores, en FB cuenta con la misma cantidad de post sin hacer uso de videos o reels.
- ✓ Su especialidad son los post y conjunto de imágenes donde explica las formas de hacer marketing e información sobre las diversas plataformas digitales.
- ✓ Las cuentas donde expone su trabajo son IG.FB, tienen LinkedIn, sin embargo, aún no ha realizado ninguna publicación.
- ✓ Tiene optimizadas las descripciones de sus servicios en las redes sociales que ha seleccionado. Es una marca que va iniciando por lo que aún no ha publicado trabajos con sus clientes.



### MIOYE MONTANO / LINKEDIN

- ✓ Cuenta varias publicaciones en su perfil de LinkedIn donde ha demostrado su trayectoria en diferentes empresas desempeñándose como estratega digital.
- ✓ Se destaca sus logros obtenidos a través de cursos con el fin de dar a conocer sus fortalezas.
- ✓ Las cuentas donde se da a conocer son: LinkedIn

- ✓ Por ser una marca personal reciente, ella ha sabido aprovechar cada reunión o convocatoria



sobre Marketing Digital y lo ha expuesto en su red social.

### ALEJANDRO VARGAS / LINKEDIN

- ✓ Cuenta con 13 publicaciones en IG y 380 seguidores, en FB cuenta con la misma cantidad de post sin hacer uso de videos o reels.
- ✓ Su especialidad son los post y conjunto de imágenes donde explica las formas de hacer marketing e información sobre las diversas plataformas digitales.
- ✓ Las cuentas donde expone su trabajo son IG, FB, tienen LinkedIn, sin embargo, aún no ha realizado ninguna publicación.

- ✓ Tiene optimizadas las descripciones de sus servicios en las redes sociales que ha seleccionado. Es una marca que va iniciando por lo que aún no ha publicado trabajos con sus clientes.

# RESUMEN DE ANÁLISIS

## **Competencia.**

Los perfiles de LinkedIn e Instagram bien optimizados permiten mostrar el trabajo que se realiza para otros clientes, los conocimientos y servicios que se ofrecen. Cada uno de los usuarios que cuentan con su marca personal tienen el deber de crear contenido de valor que sutilmente venda sus servicios.

Se encuentran bien estructurados en cada una de las redes sociales que ellos han seleccionado.

# BUYER PERSONA

Los buyer persona son una representación ficticia del público objetivo de una empresa.

Estos perfiles se crean a partir de los siguientes criterios:

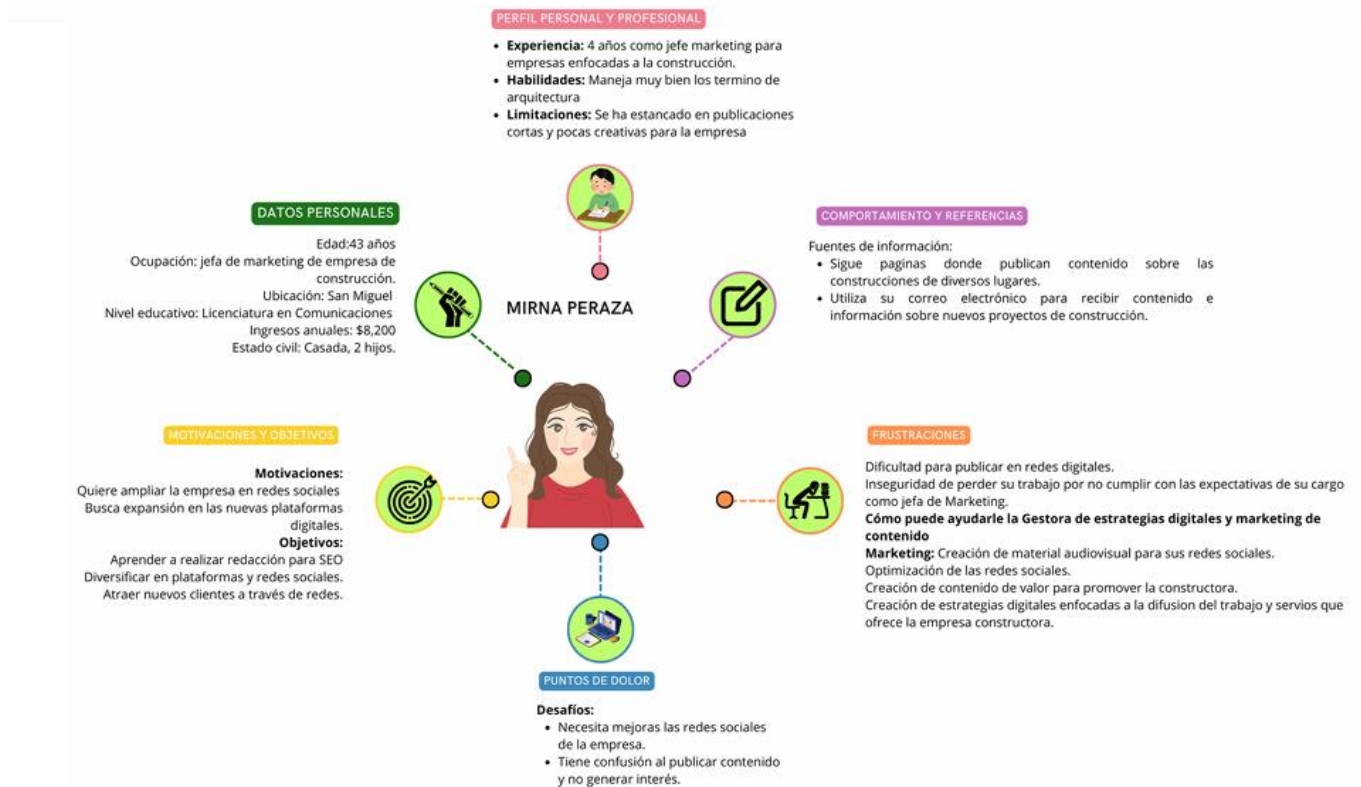
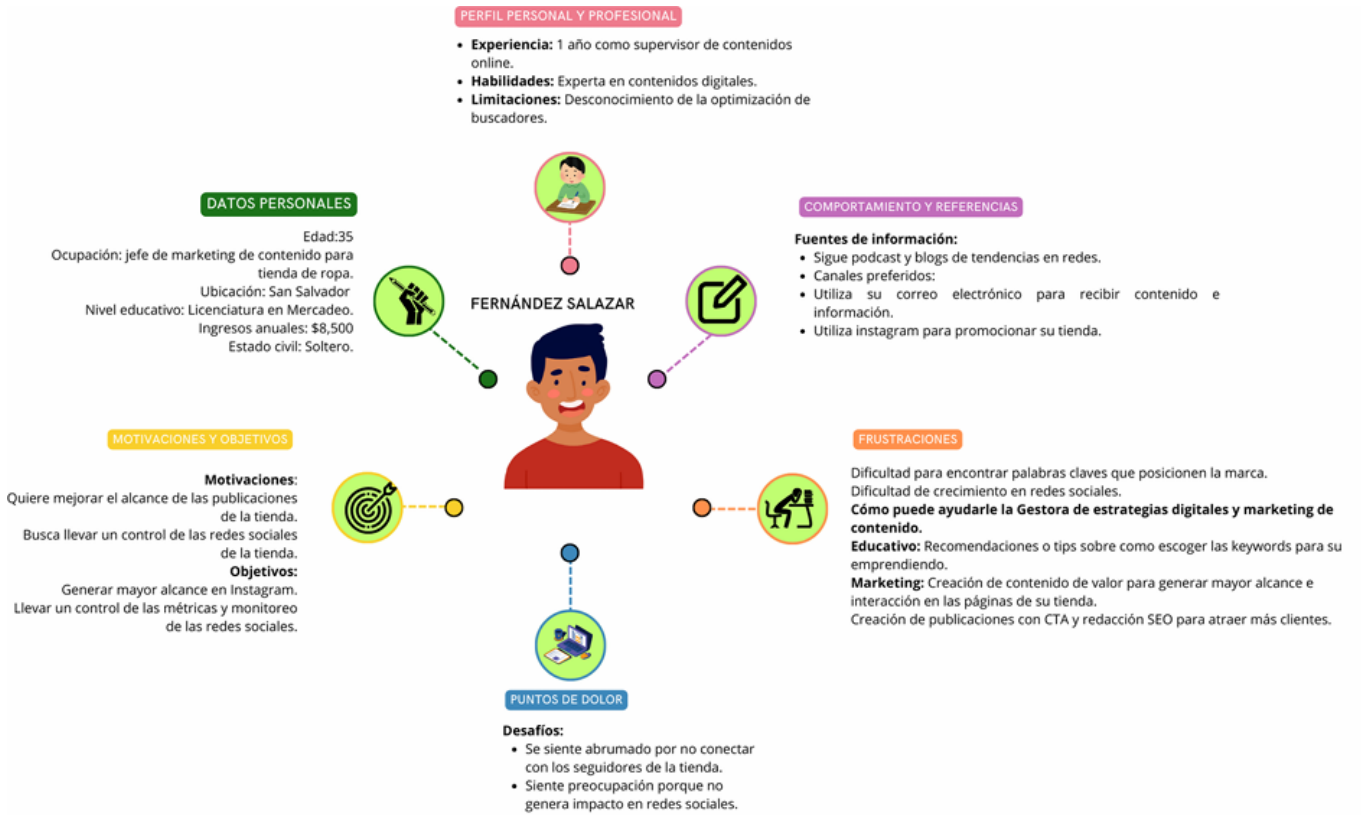
¿A qué público quiero llegar?

- Edad
- Profesión
- Motivaciones
- Debilidades
- Frustraciones
- Puntos de dolor

Cada aspecto aquí es importante porque es el punto de partida donde la estrategia de marketing digital deberá crear a través de contenido de valor una solución a las necesidades que tienen los buyer personas es decir el cliente que potencialmente van a adquirir los servicios que brinde.

Por lo tanto, se han creado 6 perfiles para la marca personal Karen Miranda, para poder ofrecer sus servicios tal como se detalla a continuación:

# LINKEDIN



#### PERFIL PERSONAL Y PROFESIONAL

- **Experiencia:** 10 años de experiencia en áreas de publicidad.
- **Habilidades:** Facilidad de creación de contenido para empresas y marcas personales.
- **Limitaciones:** Dificultad para seleccionar buenos candidatos para la empresa.

#### DATOS PERSONALES

Edad: 40 años  
Ocupación: Gerente general de empresa de publicidad.  
Ubicación: San Salvador  
Nivel educativo: Licenciatura en Administración de empresas  
Ingresos anuales: \$15,000  
Estado civil: Casado, 4 hijos.

EDUADOR RUIZ

#### COMPORTAMIENTO Y REFERENCIAS

Fuentes de información:

- Sigue cuentas en Instagram donde ve el contenido que suben expertos en marketing y contenido.
- Utiliza LinkedIn para evaluar perfiles aptos para la empresa.

#### MOTIVACIONES Y OBJETIVOS

##### Motivaciones:

Quiere contratar a expertos en estrategias digitales para mantener el sólido prestigio de la empresa.

##### Objetivos:

Tener un equipo de calidad con profesionales capacitados para el área de Marketing de la empresa.

#### FRUSTRACIONES

No ha encontrado un buen perfil para la empresa  
Inseguridad sobre no encontrar a vacantes aptas para la realización de campañas de marketing digital en redes sociales.

**Cómo puede ayudarle la Gestora de estrategias digitales y marketing de contenido**

**Marketing:** Creación de estrategias de marketing digital que aseguren el posicionamiento de la empresa en redes sociales.  
Creación de alto contenido con redacción SEO y CTA para generar tráfico entre las páginas.  
Creación de campañas para eventos importantes de la empresa.

#### PUNTOS DE DOLOR

##### Desafíos:

- La mayoría de perfiles no cumplen con las exigencias de la empresa.

## INSTAGRAM

#### PERFIL PERSONAL Y PROFESIONAL

- **Experiencia:** 3 años como editor de notas periodísticas y artículos para una revista digital. 1 año como encargado de estrategia visual.
- **Habilidades:** Experto en redacción digital de revistas.
- **Limitaciones:** Desconocimiento un poco desfasado de novedades en redes sociales.

#### DATOS PERSONALES

Edad: 45 años  
Ocupación: director creativo en una revista digital.  
Ubicación: Santa Elena  
Nivel educativo: Licenciatura en Periodismo.  
Ingresos anuales: \$8,000  
Estado civil: Casado, 1 hijo.

CARLOS FUENTES

#### COMPORTAMIENTO Y REFERENCIAS

Fuentes de información:

- Sigue investigación científica y consume contenido periodístico en medios tradicionales.
- Canales preferidos:
- Utiliza su correo electrónico para recibir contenido e información.

#### MOTIVACIONES Y OBJETIVOS

##### Motivaciones:

Quiere llevar un control de métricas de sus publicaciones.  
Busca un creador de contenido para generar mayor alcance en su revista.

##### Objetivos:

Expandirse en nuevas plataformas digitales.  
Monitorear su revista y comparar con la competencia.

#### FRUSTRACIONES

Dificultad para conectar con el entorno digital.

Sensación de miedo de ser reemplazada por falta de crecimiento de la revista.

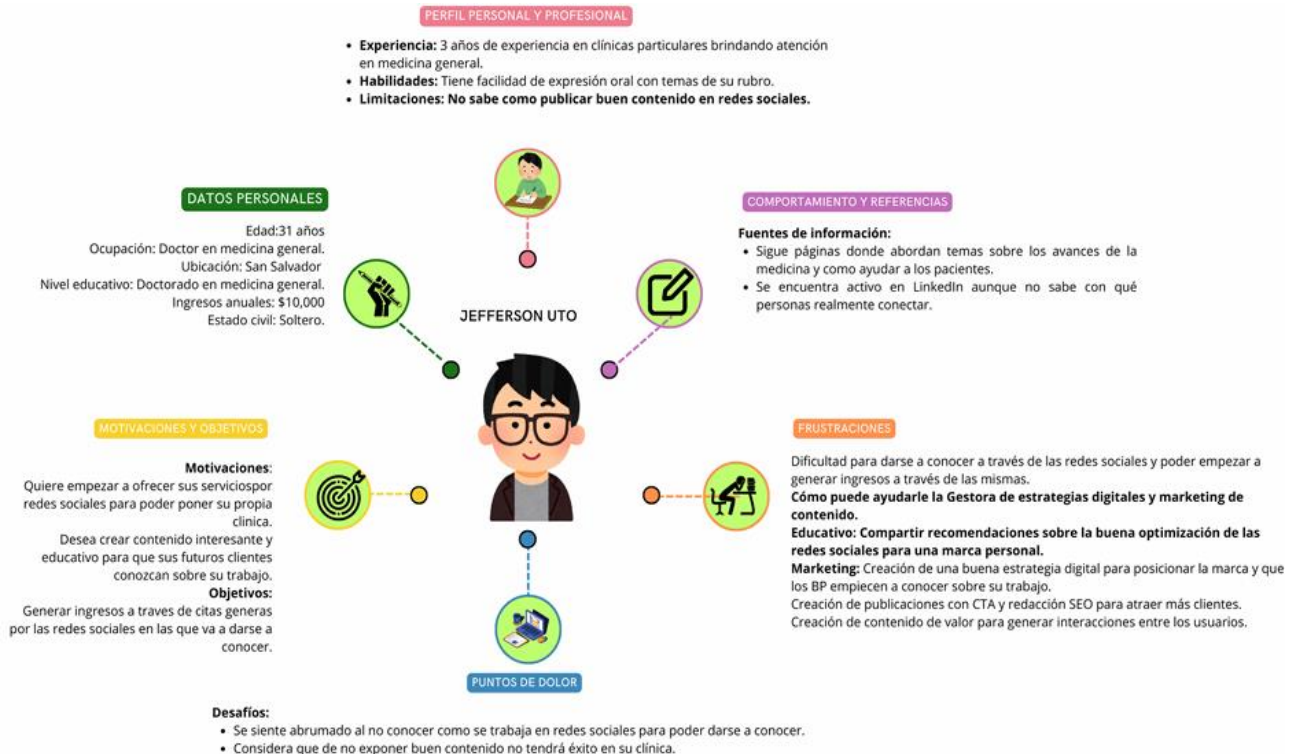
**Cómo puede ayudarle la Gestora de estrategias digitales y marketing de contenido.**

**Marketing:** Implementación de redacción SEO en la revista.  
Posicionamiento en los motores de búsqueda a través de las keywords y contenido de valor.  
Diversificar las plataformas en que se comparte y promueve la revista.  
Estrategias de Marketing digital en todas las plataformas a usar.

#### PUNTOS DE DOLOR

##### Desafíos:

- Se siente decepcionado porque su revista está quedando estancada.
- Siente que su estilo de redacción no genera interés en el público.
- No sabe a quién dirigir su revista.



# CANALES DIGITALES

Los Canales Digitales en Marketing son los medios que se utilizan para entregar un mensaje de un producto o servicio a un posible consumidor (BUYER PERSONA). Mediante el uso de estos las empresas o las marcas tienen la oportunidad de dar a conocer su oferta de valor a las audiencias, incrementando así la posibilidad de que esta sea adquirida.



LinkedIn es una plataforma profesional donde se pueden compartir logros y experiencia sobre la vida laboral.

se han tomado los siguientes criterios para exponer la marca personal de Karen Miranda:

## **Conectar**

Se ha seleccionado esta plataforma con el fin de conectar con otros profesional que comparten conocimientos sobre la creación de contenido de redes sociales.

## **Crecimiento**

LinkedIn permite conocer la forma de trabajo de otras empresas y marcas personales.

## **Ofertas**

Dicha plataforma ofrece muchas ofertas de trabajo para el rubro de las redes sociales/ marketing

LinkedIn: [https://www.linkedin.com/in/karen-abigail-miranda-ort%C3%ADz-gj260600?](https://www.linkedin.com/in/karen-abigail-miranda-ort%C3%ADz-gj260600?utm_source=share&utm_campaign=share_via&utm_content=profile&utm_medium=android_app)

[utm\\_source=share&utm\\_campaign=share\\_via&utm\\_content=profile&utm\\_medium=android\\_app](https://www.linkedin.com/in/karen-abigail-miranda-ort%C3%ADz-gj260600?utm_source=share&utm_campaign=share_via&utm_content=profile&utm_medium=android_app)



Instagram, es una plataforma que permite compartir la cotidianidad de la vida a través de mini vlog, reels, fotografías convirtiéndose en el lugar perfecto para dar a conocer la creación de contenido.

## **Conectar**

Se ha seleccionado esta red para conectar con los buyer persona que estén interesados en que la marca de Karen Miranda les cree contenido Digital a través de estrategias.

## **Expandir**

Se ha tomado a bien usar esta app para expandir el trabajo que se realiza con las marcas a través de la creación de contenido sobre cómo se trabaja con los buyer personas

[https://www.linkedin.com/in/saira-velinda-mejia-echeverria-504192319?](https://www.linkedin.com/in/saira-velinda-mejia-echeverria-504192319?utm_source=share&utm_campaign=share_via&utm_content=profile&utm_medium=android_app)

[utm\\_source=share&utm\\_campaign=share\\_via&utm\\_content=profile&utm\\_medium=android\\_app](https://www.linkedin.com/in/saira-velinda-mejia-echeverria-504192319?utm_source=share&utm_campaign=share_via&utm_content=profile&utm_medium=android_app)

# PLAN DE CONTENIDOS

Marketing de Contenidos	Branding	Ventas	Interacciones
<ul style="list-style-type: none"> <li>Diferencias entre un estrategia digital y un creador de contenido.</li> <li>Qué tendencias debe saber un creador de contenido o estrategia digital</li> <li>Consejos para hacer una buena estrategia digital</li> <li>¿Cómo optimizar tu marca personal?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>‘Quien es Karla Miranda?</li> <li>¿ Qué servicios ofrece Karla Miranda?</li> <li>Qué plataformas escogí para mostrar mi trabajo y por qué?</li> <li>¿ Como se trabaja con los clientes?</li> <li></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿ Qué servicios ofrece Karla Miranda?</li> <li>Posicionar tu marca</li> <li>Objetivos a cumplir</li> <li>¿Como publicar tu contenido en las redes sociales?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tips que te ayudaran a realizar una mejor estrategia digital</li> <li>Errores que no debes cometer a la hora de publicar</li> <li>Herramientas que ayudan a relizar las estrategias o creación de contenido</li> <li>Contenido de humor para contar experiencias con los clientes</li> </ul>

## DENTRO DEL PLAN DE CONTENIDOS

Plan de Contenidos				
 Video de venta	 Herramientas	 Sabias qué	 Meme	 Video Informativo
 Publicaciones en texto e imagen	 Reels	 Contenido promocional	 Imágenes	 Comparaciones
 Video Informativo	 Libros	 Quiz	 Meme	 Infografía
 Guía	 Video de venta	 Frases celebres	 Comparaciones	 Herramientas
 Sabias qué	 Contenido promocional	 Video Informativo	 Encuesta	 Sabias qué
 Infografía	 Meme	 Publicaciones en texto e imagen	 Publicaciones en texto e imagen	 Libros

# KIP'S A MEDIR

Incrementar el número de seguidores a 100 en un periodo de dos meses a través de contenido de valor y CTA en las redes sociales que han sido seleccionadas por el cliente las cuales serán analizadas a través de métricas proporcionadas por estas.

**IG:**

- SEGUIDORES
- NUEVOS SEGUIDORES

**LINKEDIN**

- SEGUIDORES

Crear contenido (post, videos, reels) que permitan generar la participación de los usuarios a fin de que conozcan más sobre la marca personal de Karen Miranda y quieran contratar sus servicios.

**IG**

- INTERACCIONES
- INTERACCIONES POR CONTENIDO: PUBLICACIONES, REELS

**LINKEDIN**

- INTERACCIONES
- IMPRESIONES

Generar tráfico orgánico a través de publicaciones que redirijan a las cuentas que se han elegido.

**IG:**

- VISITAS AL PERFIL
- VISUALIZACIONES: SEGUIDORES Y NO SEGUIDORES
- OTRA OPCIÓN
- TOQUES EN EL ENLACE EXTERNO

**LINKEDIN**

- VISUALIZACIONES DEL PERFIL
- APARICIONES EN LAS BÚSQUEDAS

Generar ventas en un 2% en un periodo de 1 mes y medio una vez brindada la información a través de publicaciones ofreciendo servicios concretos y posibles resultados al trabajar con la marca del cliente.

**IG:**

- TIPO DE CONTENIDO: PUBLICACIONES, HISTORIAS, REELS
- INTERACCIONES


**LINKEDIN**

- PUBLICACIONES
- INTERACCIONES


# CALENDARIO DE CONTENIDO



Calendario Semanal de LinkedIn e Instagram 7 al 25 de octubre del 2024							
Calendarización							
Fecha		Horario	Tipo de Contenido	Pilar de Contenido	LINK	Copy	Descripción GRAFICA
Lunes	IN	11:00 a. m.	Imágenes	Marketing de contenido/ventas	CARPE TA DRIVE	<p>☀️ ¡Hola, comunidad de LinkedIn! ☀️</p> <p>Hoy quiero compartir un poco sobre mi trayectoria y cómo he combinado mis pasiones en el mundo digital. Soy estratega digital, creadora de contenido y licenciada en periodismo, y cada uno es parte fundamental para iniciar con mi trabajo.</p> <p>En un mundo donde todo se está convirtiendo en digital, es importante contar con #EstrategiasDigitales bien definidas para conectar con nuestro público de manera efectiva y ayudar a formar relaciones duraderas. Mi enfoque se centra en entender las necesidades de la audiencia y crear</p>	FOTGRAFIA DEL CLIENTE DONDE SE ESPECIFICAN SUS SERVICIOS





					<p>contenido relevante que resuene con ellos. Cada publicación, cada artículo y cada vídeo que produzca tendrá un propósito: posicionar su marca, generar interacciones y crecimiento.</p> <p>Y como #CreadoraDeContenido, tengo conocimiento en diferentes plataformas digitales y sus formatos como videos, fotografía, etc. En esta parte lo esencial es adaptar el mensaje a cada uno de ellos para que sea bien recibido por el público.</p> <p>Los invito a que puedan potenciar su #MarcaPersonal utilizando estrategias digitales.</p> <p>¡Gracias por leerme! Espero conectar con muchos de ustedes y compartir ideas sobre cómo podemos seguir creciendo juntos en este apasionante mundo digital.</p>	
--	--	--	--	--	--	--




						 #EstrategiasDigitales #CreadoraDeContenido #MarcaPersonal #MarketingDigital #Comunicación #CrecimientoPersonal	
	IG	9:00 a. m.	<b>Video Informativo</b>	Marketing de contenido/videos	CARPE TA DRIVE	¡Hola, jóvenes! Hoy quiero presentarme con ustedes Karen Miranda y quiero llevar sus marcas al siguiente nivel 🙌  En este pequeño video les cuento un poco sobre mis conocimientos como estrategia Digital. Si desean conocer mas o ser asesorados los leo en los comentarios.  ¡Saludos! 🍌💬  #EstrategiaDigital #CreaciónDeContenido #KarenMiranda #MarketingDigital #CrecimientoEmpresarial	VIDEO PRESENTACION SOBRE QUIEN ES KAREN MIRANDA Y UNO DE SUS SERVICIOS

Martes	IN	10:00 a. m.	<b>Herramientas</b>	Marketing de contenido	<p>Saludos comunidad de LinkedIn 😊👍</p> <p>A todos nos gusta conocer nuevas herramientas que nos ayuden a optimizar el trabajo con resultado de calidad, es por ello que este día de comparto 5 herramientas para crear contenido en redes sociales y potenciar tu presencia en línea como lo son:</p> <p>Canva/Crello Photoshop Express VN Kine Master Unfold</p> <p>Con estas plataformas, podrás diseñar gráficos atractivos, editar videos profesionales y dar un toque creativo a tus publicaciones a partir de ahora. En este mundo digital debemos irnos actualizando con más programas en la edición de nuestro contenido y para el de nuestros clientes.</p> <p>¡Atrévete a destacar en las redes sociales con estas increíbles</p>	<p>VIDEO: SE PRESENTAN 5 HERRAMIENTAS QUE FACILITARÁN EL TRABAJO DE EDICIÓN EN VIDEOS, AUDIO Y FOTOGRAFÍA</p>
--------	----	-------------	---------------------	------------------------	--	---

					<p>herramientas!</p>  <p>#Diseño #Videomarketing #Edición #MarketingDeContenido #Herramientas</p>	
IG	2:00 p. m.	<b>Herramientas</b>	Interacciones	<p>¡Hola jóvenes!</p> <p>Hoy les traigo 5 herramientas clave para potenciar sus estrategias digitales y profesionalizar su contenido. ✨📊</p> <p>1Canva/Crello 🎨🖌️</p> <p>2Photoshop Express 📷✨</p> <p>3VN 🎬🌟</p> <p>4Kine Master 📺🚀</p> <p>5Unfold 📖✨</p> <p>Espero que estas herramientas te ayuden en tu camino digital. 💪📖 ¡Pruébalas y comparte tus resultados! 🙌 ✨</p> <p>#EstrategiasDigitales #Creatividad #HerramientasDigitales</p>	<p>VIDEO: SE PRESENTAN 5 HERRAMIENTAS QUE FACILITARÁN EL TRABAJO DE EDICIÓN EN VIDEOS, AUDIO Y FOTOGRAFÍA</p>	

Miercoles	IN	3:00 p. m.	<b>Sabias que</b>	interacciones	<p>Buenas tardes comunidad 🤝 😊</p> <p>SABIAS QUE...</p> <p>En la era digital actual es muy importante si quieres empezar a vender a través de las redes sociales tienes que construir una sólida presencia ya que no solo es para las grandes empresas sino tambien para aquellos individuos que quieren embarcarse en el mundo digital para que puedan conectar con su audiencia de manera efectiva</p> <p>¡Atrévete a impulsar tu marca personal en el mundo digital!</p> <p></p> <p></p> <p>#EstrategiasDigitales #MarcaPersonal #LinkedInSocial #Dato #SabiasQue</p>	<p>IMAGEN CON TEXTO DE UNA FRASE</p>
-----------	----	------------	-------------------	---------------	--	--------------------------------------





	IG	10:30 a. m.	<b>Sabias que</b>	interacciones	<p>¿Sabías que hay una gran diferencia entre una estrategia digital y una creadora de contenido? 🤔 En nuestro post te brindamos las diferencias más significativas de cada uno de estos roles tan importantes en el mundo digital.</p> <p> </p> <p>Mantente atento y descubre cómo cada uno contribuye de manera única al éxito de una marca.</p> <p> </p> <p>Qué otra diferencia tiene estos roles, te leo en los comentarios.</p> <p>#EstrategiaDigital #CreaciónDeContenido #MarketingDigital #AprenderJuntos</p>	CON CONJUNTO DE IMÁGENES QUE EXPLICAN LAS DIFERENCIAS ENTRE AMBOS ROLES
--	----	-------------	-------------------	---------------	--	---

Jueves	IN	3:00 p. m.	Imágenes	Ventas	<p>Querida comunidad de LinkedIn  </p> <p>Quiero compartirles que he completado con éxitos mi curso de especialización Medios Digitales y Redes Sociales.</p> <p>Durante el curso adquirí conocimientos clave en SEO, estrategias digitales, keyword y branding, razón por la cual me pongo a su disposición si deseas potenciar tu marca y darte a conocer a través de redes sociales.</p> <p>Como jóvenes es importante que nos vayamos actualizando en el mundo digital para poder estar a la vanguardia con las nuevas tendencias, herramientas y contenido para ser siempre visible.</p>   <p>#MediosDigitales  #RedesSociales  #Especialización  #Marketing #Logros</p>	IMAGEN CON LA DESCRIPCIÓN DEL CURSO
--------	----	------------	----------	--------	---	---








	IG	1:00 p. m.	<b>Contenido promocional</b>	Ventas	<p>Hola jóvenes</p> <p>Soy Karen Miranda, estratega digital dedicada a hacer que las marcas personales se posicionen en las redes sociales. ✨</p> <p>Si deseas mejorar tu presencia y comunicar tu esencia, estoy aquí para guiarte. 🤝📁</p> <p>☀️ Mis servicios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Estrategias personalizadas en redes sociales 📊</li> <li>- Contenido de valor 📄</li> <li>- Fotografía, diseño y copys ✨</li> </ul> <p>Si gustas puedes dejarme un mensaje o comenta esta publicación 🤝📧</p> <p>#EstrategiaDigital #MarcaPersonal #PotenciaTuMarca</p>	UN REEL DONDE DICE CREAMOS KM
--	----	------------	------------------------------	--------	--	-------------------------------

Vierne s	IN	8:00 a. m.	<b>Imágenes</b>	Marketing de contenido	<p>Saludos,.</p> <p>Este día quisiera compartirles algunos consejos si lo que están buscando es crear una marca personal solida pero no saben que aspectos tomar en cuenta para lograrlo. 🧑‍💻 📊 💰</p> <p>Los pasos claves como asesorar con un estrategia digital te pueden facilitar lograr tus objetivos a corto, mediano y largo plazo ya que te ayudan a transmitir tus ideas de forma clara, precisa y creativa.</p> <p>Sin embargo algunos emprendedores que sean iniciar cometen algunos errores ya que desean crecer de forma tan rápida sin tomar en cuenta sus Buyer personas y los empieza a seguir muchas personas por pagar publicidad y no generan ventas cayendo en la frustración...</p> <p>espero que estos tips te puedan</p>	TIPS SOBRE LO QUE SE DEBE Y NO HACER PARAQ INICIAR CON LA MARCA PERSONAL
-------------	----	---------------	-----------------	---------------------------	---	--

					<p>servir y si deseas conocer más, deja tu comentario o envíame un mensaje 📩</p> <p>#Tips #Marketing #EstrategaDigital #Linkedin</p>	
IG	10:00 a. m.	<b>Imagen y Texto</b>	Ventas	<p>¡Hola jóvenes</p> <p>Potenciar tu contenido en Instagram con algunos TIPS!!! 🚀</p> <p>🔍 Optimiza tus copys con SEO: Usa palabras clave relevantes para captar la atención de tu audiencia.</p> <p>✍️ Escribe copys llamativos: Comienza con una frase intrigante y no olvides incluir una llamada a la acción.</p> <p>🎨 Diseña gráficos atractivos: Asegúrate de que tus imágenes o videos sean de calidad y reflejen tu mensaje.</p> <p>Recuerda, un buen copy, SEO adecuado y gráficos hacen que tu marca</p>	<p>IMÁGENES CON DESCRIP DE QUE DEBE LLEVAR UNA PUBLICACION</p>	

					<p>crezca.</p> <p>¡Anímate a probar estos consejos y si desea más información déjanos un comentario o envíanos un mensaje  </p> <p>#Tips #InstagramMarketing #MarcaPersonal</p>	
Lunes	IN	1:00 p. m.	<b>Comparaciones</b>	Branding	<p>¿Estrategia Digital vs. Creadora de Contenido? </p> <p>En el mundo del marketing digital, es común escuchar estos dos términos, y algunos clientes piensan que vamos hacer los mismo, pero no es así. Hoy quiero compartir con ustedes las principales características que distinguen a una estrategia digital creadora de contenido**.</p> <p></p> <p>La estrategia digital cumple varias funciones dentro de una empresa de marketing o como</p>	<p>CUADRO DONDE SE DESTACAN LAS PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE LA ESTRATEGIA DIGITAL Y LA CREADORA DE CONTENIDO</p>

					<p>freelance ya que, si trabaja con una marca personal, analiza datos, tendencias y el comportamiento del público objetivo para tomar decisiones informadas 🇺🇸 mientras que la Creadora de Contenido es la artista que da vida a esa estrategia y su misión se centra en crear y producir contenido atractivo que conecte con la audiencia</p> <p>Si buscas potenciar tu marca en LinkedIn, ¡ten en cuenta estas diferencias! Aprovecha el poder de ambos roles para llevar tu mensaje a nuevas alturas. 🚀</p> <p>#MarketingDigital #CreadorDeContenido #EstrategiaDigital #LinkedIn #RedesSociales</p>	
IG	10:00 a. m.	<b>Imagen/Historia</b>	Ventas			VIDEO DONDE SE COMPARTE COMENTARIOS HECHO POR SEGUIDORES DONDE LES INTERESA






							SABER COMO LLEVAR SU MARCA
<b>Martes</b>	IN	2:00 p. m.	<b>Imágenes</b>	Interacciones		<p> ¡Aumenta tu visibilidad en LinkedIn! </p> <p>En el mundo laboral actual, ser visible es primordial para destacar entre los profesionales de tu sector. Una de las mejores maneras de lograr esto es manteniéndonos activos en LinkedIn.</p> <p> </p> <p>Es por ello que te hago las siguientes recomendaciones:</p> <p> <b>Publica regularmente:</b> Puedes hablar sobre un libro que estes leyendo, tu experiencia, cursos que has realizado contenido relevante que refleje tu experiencia y conocimientos, esto mantendrá a tu audiencia interesada en ti y aparecerás con mas frecuencia en los motores de búsqueda  </p>	IMAGEN SOBRE LO QUE SE PUEDE PUBLICAR EN LINKEDIN PARA SER VISIBLE

					<p>👉 Interactúa con los demás, comenta publicaciones y comparte contenido relevante.</p> <p>De qué otras formas podemos hacer solida nuestra presencia en LinkedIn, déjanos tus comentarios.</p> <p>#LinkedIn #Networking #Visibilidad #CrecimientoProfesional #Copywriting #Marketing</p>	
	IG	09:00:AM	<b>Reel</b>	Branding	<p>Hola jóvenes,</p> <p>Recuerden que si desean conocer más sobre la marca personal, las estrategias y creación de contenido, estoy aquí para apoyarte</p> <p>👉</p> <p>#Branding #Marketing #CreaTuMarca #Emprendimiento</p>	<p>CONJUNTO DE 3 VIDEOS DONDE SE LE BRINDA INFORMACION SOBRE LA MARCA</p>

	IN	6:00 p. m.	<b>Frase</b>	Interacciones	<p>Estimada red de LinkedIn</p> <p>Quería compartir con ustedes esta reflexión sobre lo que realmente es el marketing.</p> <p>Esta frase nos indica que no tenemos que saturar nuestros perfiles con publicidad exagerada, sino por el contrario crear experiencias para crear conexiones con nuestros clientes y de esa forma mantener un público fiel a nuestros productos o servicios 🌍❤️</p> <p>Cuando el marketing se siente genuino y auténtico, logra crear relaciones significativas.</p> <p>💬❤️ La clave está en contar historias, ofrecer valor real y comprender las necesidades de nuestro público, es decir nuestro contenido debe ser creado con el fin de que no se siente publicidad "pesada o directa" sino "cómoda y bien recibida". 🙌🌟</p>	FRASE DE UN ESCRITOR SOBRE MARKETING
--	----	------------	--------------	---------------	---	--------------------------------------








						<p>Así que por aquí les dijo mi pensamiento, que les parece a ustedes esta frase, los leo en los comentarios.</p> <p>#MarketingAuténtico #TomFishburne #ValorReal #EstrategiaDeContenido #LinkedInTips #ConexiónHumana</p>	
<b>Miercoles</b>	IG	6:45 a. m.	<b>Imagen /Historia</b>	Interacciones			CONJUNTO DE IMÁGENES DONDE SE LES INDICA A QUE HABLEN DE SU MARCA PERSONAL
	IN	7:00 a. m.	<b>Imágenes</b>	Marketing de contenido		<p>☀️ ¡Hola, comunidad de LinkedIn! ☀️</p> <p>Si quieres posicionar tu marca en esta red profesional yo te voy a compartir 4 tips para que eso suceda. 📁</p> <p>1. Interactúa con tu público 🤝 : Es implica no solo publicar sino tambien conversas a través de comentarios, comparte contenido relevante</p>	VIDEO DONDE SE BRINDAN TIPS SOBRE POSICIONAR LA MARCA

					<p>para generar solidez.</p> <p>2. Mide resultados 📊 :  Utiliza herramientas analíticas para entender qué tipo de contenido resuena más con tu audiencia. Así podrás ajustar tu estrategia y maximizar tu impacto.</p> <p>3. Haz un calendario de contenido 📅 :  Planificar es clave.</p> <p>y como extras  Aprovecha los hashtags y sé auténtico.</p> <p>Que te parecen estos tips...</p> <p>#MarketingDigital  #LinkedIn  #PosicionamientoDeMarca  #ConsejosProfesionales  #EstrategiaDigital</p>	
--	--	--	--	--	---	--

	IG	1:00 p. m.	<b>Video/Imágenes</b>	Marketing de contenido	<p>¡Optimiza tu Instagram!</p> <p>Una página bien optimizada puede cambiar la percepción de tus seguidores. A continuación te dejo algunos tips:</p> <p>1 <b>*Biografía</b> Impactante: Haz que refleje tu esencia y usa palabras clave. </p> <p>2 <b>Link en Bio:</b> Redirige a tus seguidores a tu web o últimas ofertas. </p> <p>3 <b>Estética Visual</b> Consistente: Mantén una paleta de colores y estilo armonioso. </p> <p>4 <b>Destacar</b> Historias: Resalta tus mejores momentos o productos de manera atractiva. </p> <p>5 <b>Publicaciones de Calidad:</b> Crea contenido relevante y visualmente atractivo. </p> <p>Dinos que te parecen estos tips</p>	SE MUESTRA UN PERFIL OPTIMIZADO COMO EJEMPLO DE COMO HACERLO
--	----	------------	-----------------------	------------------------	---	--

					<p>en los comentarios.</p> <p>#Instagram #MarketingDigital #ConsejosDeInstagram #Tips #ContenidoDeValor</p>	
IN	6:00 PM	<b>Video Informativo</b>	Branding	<p>🌟 ¿Conoces a tu Buyer Persona? ¿Ya lo creaste para tu marca? 🌟</p> <p>En un mundo donde la competencia es grande, especialmente en el ámbito de las marcas personales, debes conocer bien a tu audiencia.</p> <p>Crear un Buyer Persona te va a permitir como marca tener una segmentación efectiva ya que vas a crear contenido específico para ellos. 📊</p> <p>Tener un Buyer Persona te va a permitir hacer una mejor estrategia digital desde publicaciones en redes hasta campañas de marketing</p>	<p>VIDEO DONDE SE BRINDAN LOS PUNTOS IMPORTANTES PARA CREAR UN BUYER PERSONA</p>	

					<p>Generar confianza a través del contenido ideal para tu Buyer Persona 🛠️</p> <p>💡 <b>**Recuerda**</b>: No se trata solo de crear contenido, se trata de crear conexión. ❤️</p> <p>#MarketingPersonal #BuyerPersona #Conexión #CrecimientoPersonal #EstrategiaDigital</p>	
<b>Jueves</b>	IG	6:45 a. m.	<b>Meme</b>	Interacciones	<p>Cuando te ofrecen "exposición" a cambio de tu trabajo... 😊 QUE OFERTON!!!</p> <p>Todos hemos estado ahí, enfrentándonos a la tentadora propuesta de ganar visibilidad.</p> <p>Es cierto que la exposición tiene su valor cuando vamos empezando, pero no debemos olvidar que nuestro tiempo y talento merecen ser compensados. 👉 ✨</p> <p>La próxima vez que surja una oferta de "exposición", pregúntate: 1. ¿Quién se</p>	SE CUENTA UNA EXPERIENCIA DONDE EL CLIENTE HA QUERIDO UNA ESTRATEGIA Y EL OFRECE EXPOSICION Y NO DINERO

					<p>beneficiará realmente de esto?  </p> <p>2. ¿Esa visibilidad se convertirá en oportunidades reales? </p> <p>3. ¿Vale la pena poner en riesgo tu trabajo por promesas vagas?  </p> <p>Cuéntanos tu experiencia, si ya te ha tocado un cliente así.</p> <p>#ValorCreativo  #Marketing  #Humor #IG</p>	
IN	7:00 p. m.	<b>Meme</b>	Interacciones	<p>Estimada red...</p> <p> Hoy quiero compartir una experiencia que muchos creadores de contenido hemos enfrentado en algún momento, cuando nuestro trabajo se convierte en un meme</p> <p>A veces los clientes no comprenden que llegar a varios contenidos o vender no sucede de la noche a mañana, todo lleva un proceso y es parte de una buena estrategia, se necesita un poco de paciencia.   </p>	<p>UNA IMAGEN DONDE SE HACE GRACIA DE EXPERIENCIA QUE VIVIE EL CREADOR DE CONTENIDO</p>	

						<p>Cuentame si ya te ha pasado esto 😊</p> <p>#MarketingDigital #CreadoresDeContenido</p>	
IG	1:00 p. m.	<b>Video/Historia</b>	Marketing de Contenido				VIDEO DONDE SE DAN TIPS SOBRE COMO POSCIONAR UNA MARCA
IN	1:00 p. m.	<b>Video Promocional</b>	Ventas		<p>☀️ ¿Cómo Distribuirlo Efectivamente el contenido que publico en redes sociales? ☀️</p> <p>la regla del 50-20-20-10 📄 te ayudara a distribuir de mejor forma el contenido para tus redes sociales, cada porcentaje</p> <p>🔍 50% de Contenido de Valor se trata de publicar artículos, noticas, estudios, etc. que interesen a tu publico 📄 ✨</p> <p>👛 20% de Contenido Promocional: presentas tu marca y tus servicios,</p>	VIDEO DONDE SE EXPLICA COMO PUBLICAR Y SI LO DESEAS SE PUEDE ASESORAR	

					<p>comparte tus logros, testimonios de clientes, o lanzamientos de producto. 🏆 🚀</p> <p>🎓 20% de Contenido Educativo: Proporciona consejos, trucos y recursos que ayuden a tu audiencia a crecer profesionalmente. 🎤 📊</p> <p>👂 10% de Contenido Interactivo: Fomenta la participación.</p> <p>Si usas esta forma no olvides revisar tus resultados en las métricas. Si te interesa conocer mas sobre como trabajarlo puedes dejar un mensaje o escribirme directamente #LinkedIn #ContentMarketing #EstrategiaDigital</p>	
--	--	--	--	--	--	--







	IG	6:00 PM	<b>Video Informativo</b>	Branding	<p>Les comparto un vistazo de nuestro trabajo con los clientes:</p> <p><input type="checkbox"/> Reunión Inicial: Conocemos sus necesidades y objetivos. 📝</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Toma de Apuntes: Registramos cada idea importante para crear una estrategia efectiva. <input checked="" type="checkbox"/></p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Diseño de Estrategia: Diseñamos una estrategia personalizada que refleje la esencia de la marca. 🎨 ✨</p> <p>¿Quieres saber más de nuestro proceso? ¡Comenta y te contamos! 🙋 💬</p> <p>#EstrategiaDigital #TrabajoEnEquipo #ClienteSatisfecho #DetrásDeCámaras</p>	VIDEO DONDE SE MUESTRA LOS PASOS QUE SE DEBEN SEGUIR PARA TRABAJAR CON LA MARCA DE LOS CLIENTES
<b>Vierne s</b>	IN	10:00 AM	<b>Imágenes</b>	Marketing de Contenido	<p>¡Potencia tu Marca Personal en LinkedIn con el modelo AIDA!</p> <p>🔍 ¿Sabes qué es AIDA? Es un modelo que puede potenciar tu marca en cualquier red social. 🚀</p>	FLAYER SOBRE EL MODELO AIDA

					<p>Aquí te describo los 4 elementos claves, si los sabes aplicas te vas a diferenciar de los demás perfiles ya que podrás crear contenido más atractivo y profesional tomando en cuenta las características de esta. 💡</p> <p>El objetivo es crear piezas graficas que hagan que tu buyer persona o cliente potencial quede encantado contigo y adquiera tu producto o servicio.</p> <p>¿Te gustaría saber más sobre cómo aplicar este modelo a tu perfil? Déjanos un comentario. 👉😊</p> <p>#MarcaPersonal #LinkedIn #AIDA #EstrategiaDeContenido #CrecimientoProfesional</p>	
IG	03:00:00 PM	<b>Imágenes/Colage</b>	Marketing de Contenido	<p>¡Mejora tu marca en Instagram con estos consejos! 📌</p> <p>📄 Biografía impactante: Define quién eres y qué ofreces con claridad.</p>	COLLAGE DE IMÁGENES DONDE SE BRINDAN ALGUNOS TIPS	

					<p>2 Emojis llamativos Haz tu perfil más atractivo con emojis.</p> <p>3 Enlace web: Incluye un link a tu página para que te conozcan mejor.</p> <p>4 Contenido visual: Publica fotos y videos de alta calidad.</p> <p>¡Optimizar tu marca es un proceso continuo, transforma tu perfil! 🚀</p> <p>👉 Más consejos en nuestro perfil y LinkedIn</p> <p>#MarcaPersonal #InstagramTips #Crecimiento #Marketing</p>	
Lunes	IN	6:00 PM	Imagen y Texto	Ventas	<p>Hola comunidad de LinkedIn Quería compartirles mi opinión sobre ¿Por qué la creadora de contenido es esencial para la fotografía de tu marca personal?</p> <p>📷</p> <p>Para mí en el mundo actual es importante presentar una imagen coherente y auténtica de la marca personal ya que permite</p>	COLLAGE DE IMÁGENES

					<p>destacar en un mar de profesionales</p> <p>La creadora de contenido sabe cómo contar historias porque no solo toma y elige las imágenes, sino que también las acompaña con textos que potencian su mensaje ✍️ ✨</p> <p>Una buena imagen capta la atención, pero un excelente copy la retiene. Al combinar estas dos herramientas efectivas, puedes aumentar el engagement en plataformas como LinkedIn, donde se valora tanto la profesión como la autenticidad. 🗣️</p> <p>Es por ello que si quieres saber más sobre cómo construir una presencia fuerte en redes puedes dejarme un mensaje o un comentario.</p> <p>#MarcaPersonal #Fotografía #LinkedIn #CrecimientoProfesi</p>	
--	--	--	--	--	--	--

						onal #EstrategiaDigital	
	IG	6:00 PM	Sabias que	Interacciones			FRASE SOBRE EL MARKETING
Martes	IN	7:00 AM	Imágenes	Interacciones		¡Hola comunidad de LinkedIn!  Este día quisiera compartirles mi valoración con el libro de Agencia de Marketing para Crear Estrategias Exitosas por Alberto López.  Sin duda un #Libro fundamental para la creación de estrategias digitales, razón por la cual todos aquellos que nos encontremos en este mundo digital ya que nos brinda las herramientas necesarias para crearlas, la experiencia de Alberto López es indiscutible por	IMAGEN CON VALORACION DE UN LIBRO

					<p>todos los conocimientos y consejos que el comparte para ayudar a las empresas a lograr sus objetivos</p> <p>Si lo que queremos es destacar en el mundo del marketing definitivamente tenemos que leerlo.</p> <p>Sí ya lo leíste me encantaría saber tu opinión...</p> <p></p> <p>#Libros #AlbertoLopez #MarketingDigital #Marketing #MundoDigital</p>	
IG	6:00 PM	Imágenes	Marketing de Contenidos	<p>¿Cómo Distribuirlo Efectivamente el contenido que publico en redes sociales?</p> <p>la regla del 50-20-10  te ayudara a distribuir de mejor forma el contenido para tus redes sociales.</p> <p> 50% de Contenido de Valor se trata de publicar artículos, noticas, estudios, etc que interesen a tu publico  </p> <p> 20% de</p>	<p>IMAGEN DONDE SE SUGIERE CON HACER UNA BUENA DISTRIBUCION DE CONTENIDO</p>	

					<p>Contenido Promocional: presentas tu marca y tus servicios, comparte tus logros, testimonios de clientes, o lanzamientos de producto. 🏆🚀</p> <p>🎓 20% de Contenido Educativo: Proporciona consejos, trucos y recursos que ayuden a tu audiencia a crecer profesionalmente. 🎤📊</p> <p>👂 10% de Contenido Interactivo: Fomenta la participación.</p> <p>Si te interesa conocer más sobre como trabajarlo puedes dejar un mensaje o escribirme directamente</p> <p>#ContentMarketing #EstrategiaDigital</p>	
--	--	--	--	--	--	--

# BIBLIOGRAFIA

Agencia de Marketing Digital (2024) <https://ndmarketingdigital.com/como-construir-una-marca-personal/>

Melo, A. (2019, agosto 8). Cuál es la importancia de las redes sociales para una empresa.

marketing. <https://blog.inmarketing.co/blog/cual-es-la-importancia-de-las-redes-sociales-para-una-empresa>

Sordo, A. I. (2021, mayo 11). Cómo hacer un análisis de tu competencia. HubSpot.

<https://blog.hubspot.es/marketing/guia-analisis-competencia>

ISDI. (2021). ISDI. Digitalent group:

<https://www.isdi.education/es/blog/que-es-un-kpi-y-para-que-sirve>