

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



TÍTULO:

**ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL DE LA MARCA PERSONAL
“MARICELA LOPEZ”**

PRESENTADO POR:

ERIKA MARICELA LOPEZ MARTINEZ

CARNÉ:

(LM14050)

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

DOCENTE DEL CURSO:

LICENCIADA SILVIA MARÍA ESTRADA LÓPEZ.

COORDINADOR DE 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

MAESTRO JUAN ROSA QUINTANILLA

VICERRECTOR ACADÉMICO

DOCTORA EVELYN BEATRIZ FARFAN

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

MAESTRO ROGER ARIAS

SECRETARIO GENERAL

LICENCIADO PEDRO ROSALIO ESCOBAR CASTANEDA

FISCAL GENERAL

LICENCIADO CARLOS AMILCAR SERRANO RIVERA

DEFENSOR DE LOS DERECHOS UNIVERSITARIOS

LICENCIADA ANA RUTH AVELAR.

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES

DECANO

MAESTRO JULIO CESAR GRANDE RIVERA

VICEDECANA

MAESTRA MARIA BLAS CRUZ JURADO

AUTORIDADES DEL DEPARTAMENTO DE PERIODISMO

JEFE DE DEPARTAMENTO

MAESTRO EDIS EDGARDO MONGE LUNA

DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

LICENCIADA SILVIA MARÍA ESTRADA LÓPEZ.

COORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADUACIÓN

MAESTRO YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

INDICE

RESUMEN	4
INTRODUCCION	5
SITUACION ACTUAL DE LA MARCA	7
INFORMACION DE LA MARCA	8
DESCRIPCION DE LA MARCA	9
PAQUETES Y MEMBRESIAS	9
OBJETIVO DE LA EMPRESA	10
FODA	11
ANÁLISIS DE FODA	12
ANALIS DE LA COMPETECENCIA	14
BUYER PERSONA	21
LINEAS DE CONTENIDO	24
KPI'S A MEDIR	26
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	44

RESUMEN

El presente informe se enfoca en sintetizar los conocimientos transmitidos durante el Taller de Especialización en Medios Digitales y Redes Sociales, centrándose en el desarrollo de una marca personal. Para lograr este objetivo, se requiere una estrategia digital integral que abarque desde la concepción del logo hasta la implementación de calendarios de contenido. Cada participante del taller tuvo la oportunidad de crear su propia marca, adaptada a sus servicios, productos o emprendimientos. El propósito principal de este trabajo es identificar y destacar las principales acciones necesarias para crear una marca personal exitosa. Esto implica que cada individuo pueda establecer su marca y ofrecer productos o servicios de calidad, basándose en su experiencia laboral o profesional. La creación de una estrategia digital efectiva es crucial para posicionar la marca en un mercado objetivo y alcanzar el estatus de referente en las redes sociales. Este proceso implica una cuidadosa planificación y ejecución, desde la identificación de la audiencia hasta la creación de contenido relevante y atractivo. En resumen, el desarrollo de una marca personal exitosa requiere un enfoque estratégico y creativo en medios digitales y redes sociales, con el objetivo final de establecer una presencia sólida y relevante en el mercado.

Palabras Clave: Marketing digital, posicionamiento, engagement, estrategia digital, comunicaciones, SEO, El Salvador, CTA, fotografía, eventos.

INTRODUCCION

El presente trabajo pretende crear una estrategia de marketing digital con el propósito de dar a conocer y posicionar una marca personal. Para ello será importante tomar en cuenta muchos aspectos, por ejemplo, el buen manejo del FODA.

El Marketing Digital abarca una amplia gama de actividades estratégicas que tanto personas como empresas emplean para atraer nuevas ventas o negocios. Más allá de la mera transacción, estas acciones están orientadas a la creación y consolidación de relaciones duraderas entre los clientes y la marca, contribuyendo así al crecimiento y fortalecimiento de la identidad de esta última. Dentro de este vasto panorama, destacan estrategias fundamentales como el Inbound Marketing, el SEO y el Marketing de Contenidos, cada una de las cuales desempeña un papel crucial en la consecución de los objetivos comerciales.

En el universo del Marketing Digital, las redes sociales emergen como herramientas indispensables debido a su inmenso alcance y capacidad para potenciar la imagen de cualquier marca. Sin embargo, su efectividad depende en gran medida de la formulación de una estrategia bien concebida y ejecutada.

La implementación de una estrategia de Marketing Digital en redes sociales no solo puede impulsar la expansión de una marca, empresa o emprendimiento, sino también brindar la oportunidad de conocer mejor a los consumidores, recuperar cuotas de mercado, identificar y abordar problemas o deficiencias, y ofrecer productos o servicios diferenciados de alta calidad que sean capaces de atraer y fidelizar nuevos clientes, estableciendo así una ventaja competitiva sólida.

En este contexto, el presente trabajo se propone analizar y determinar la estrategia de marca personal "Mar", la cual se centra en la creación de contenido digital, es decir videos, audios, fotografías e imágenes que logren el posicionamiento de la marca personal antes mencionada.

Es importante destacar que este trabajo no se limita a ser una investigación convencional, sino que constituye una práctica final que integra y aplica de manera práctica todos los conocimientos adquiridos en el Curso de Especialización en Marketing Digital y Redes Sociales. Por lo tanto, en lugar de seguir una estructura convencional de capítulos, presenta

una serie de pasos detallados para la creación de un plan de marketing efectivo y centrado en los objetivos específicos de la marca personal.

Finalmente, como parte de este proceso, se presenta una propuesta detallada en calendario de contenido destinado a las redes sociales de la marca personal. Este calendario no solo sirve como herramientas para la planificación y organización de las publicaciones en redes sociales, sino que también refleja la estrategia general de contenido diseñada para promover la presencia en línea de la marca, atraer la atención del público objetivo y fortalecer su conexión con los seguidores y clientes potenciales.

SITUACION ACTUAL DE LA MARCA

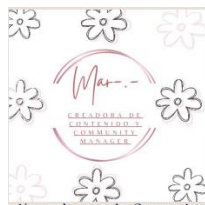
La marca se encuentra actualmente en un emocionante proceso de desarrollo, marcado por el inicio desde cero en el mundo de las redes sociales. Con un enfoque estratégico y proactivo, hemos establecido una presencia sólida en Instagram, una plataforma que se adapta perfectamente a la naturaleza amigable y visual de los servicios que ofrecemos. Además, hemos incursionado en LinkedIn, reconociendo la oportunidad de llegar a un público diverso y profesional que busca soluciones efectivas para sus necesidades.

Nuestra cartera de servicios abarca una amplia gama de soluciones diseñadas para potenciar la presencia en línea de nuestros clientes. Desde la creación de contenido de valor hasta la implementación de estrategias de marketing digital para redes sociales, pasando por la atención al cliente y la interacción activa en las plataformas digitales, nos dedicamos a ofrecer soluciones integrales que impulsen el éxito en línea de nuestros clientes.

Además de nuestros servicios principales, también brindamos auditorías de redes sociales para evaluar la efectividad de las estrategias existentes y desarrollar recomendaciones personalizadas para optimizar el rendimiento. Asimismo, nos especializamos en la elaboración de estrategias de contenido adaptadas a las necesidades y objetivos específicos de cada cliente, asegurando una presencia coherente y atractiva en línea.

Los clientes tienen la flexibilidad de contratar nuestros servicios a través de nuestras plataformas en LinkedIn e Instagram, donde pueden explorar nuestras ofertas y ponerse en contacto con nuestro equipo para discutir sus necesidades individuales. Estamos comprometidos a ofrecer soluciones a medida que se ajusten a los objetivos y presupuestos de cada cliente, asegurando una experiencia excepcional y resultados tangibles.

Logo de la marca:



INFORMACION DE LA MARCA

Los servicios que ofrece nuestra marca son diversos y están diseñados para satisfacer las necesidades específicas de nuestros clientes en el ámbito digital. Entre ellos se encuentran:

1.Creación de contenido de valor: Nos dedicamos a desarrollar contenido relevante y atractivo que resuene con la audiencia de nuestros clientes, con el objetivo de aumentar su visibilidad y compromiso en línea.

2.Marketing digital para redes sociales: Implementamos estrategias efectivas de marketing digital en plataformas de redes sociales para promover la marca, generar leads y aumentar las conversiones.

3.Atención al cliente e interacción en redes sociales: Ofrecemos un servicio integral de atención al cliente en las redes sociales, asegurando una respuesta rápida y efectiva a las consultas y comentarios de los seguidores.

4.Auditoría de redes sociales: Realizamos análisis exhaustivos de la presencia en redes sociales de nuestros clientes para identificar áreas de mejora y oportunidades de crecimiento.

5.Estrategia de contenido para redes sociales: Desarrollamos estrategias personalizadas de contenido para maximizar el impacto y la efectividad de las publicaciones en redes sociales.

6.Redacción, creación y calendarización de redes sociales: Nos encargamos de la redacción creativa, la creación visual y la programación oportuna de las publicaciones en redes sociales para mantener una presencia constante y relevante en línea.

Actualmente contamos con dos paquetes de servicios, tenemos el plan básico y el premium, Ambos incluyen servicios de publicaciones semanales, atención al cliente y entrega de informes de resultados. Sin embargo, el servicio premium va más allá al ofrecer servicios adicionales como monitoreo continuo de redes sociales, gestión de crisis y una estrategia más detallada y personalizada para maximizar el impacto en las redes sociales.

En resumen, nuestra marca se compromete a proporcionar soluciones completas y efectivas para ayudar a nuestros clientes a alcanzar sus objetivos en el mundo digital, ya sea a través de nuestros servicios básicos o premium.

DESCRIPCION DE LA MARCA

1. Creación de contenido de valor.
2. Marketing digital para redes sociales.
3. Atención al cliente e interacción en redes sociales
4. Auditoria de redes sociales.
5. Estrategia de contenido para redes sociales.
6. Redacción creación y calendarización de redes sociales.

PUBLICO META

Mar, está dirigido al territorio salvadoreño, en especial a empleados y empleadores que necesiten posicionar su marca.

PAQUETES Y MEMBRESIAS

Básico 1 mes

Incluye

1. Tres publicaciones semanales.
2. Atención al cliente.
3. Informe de resultados.

Precio: \$520

Premium

Incluye

1. Diseño y estrategia para redes sociales.
2. Cinco publicaciones semanales
3. Atención al cliente.
4. Monitoreo de redes sociales.
5. Informe de resultados.

Precio: \$995

OBJETIVO DE LA EMPRESA

Objetivo General

1. Impulsar la visibilidad y reconocimiento de la marca personal en Instagram y LinkedIn mediante estrategias de engagement que fomenten la interacción activa con los usuarios de ambas plataformas.
2. Promover los servicios ofrecidos por la marca personal con el fin de atraer y convertir clientes potenciales, aprovechando el alcance y la audiencia de Instagram y LinkedIn.

Objetivo Especifico

- 1.1. Mejorar la visibilidad y posicionamiento de la marca personal "Mar" en el departamento de San Salvador a través de estrategias de engagement en las plataformas de LinkedIn e Instagram, con el objetivo de fortalecer su presencia y reconocimiento en línea.
- 1.2. Fomentar la interacción y el engagement con los seguidores en las cuentas de Instagram y LinkedIn, utilizando estrategias diseñadas para involucrar activamente a la audiencia y crear conexiones significativas con la marca.
- 2.1. Impulsar la promoción de los servicios ofrecidos a través de los canales mencionados anteriormente, mediante la creación y publicación de contenido de alto valor, que informe, inspire y motive a la audiencia a explorar y utilizar los servicios de la marca.
- 2.2. Difundir el conocimiento sobre los beneficios y ventajas de adquirir los servicios de la marca personal "Mar", a través de la creación de contenido informativo y persuasivo, destinado a educar a la audiencia sobre cómo los servicios pueden satisfacer sus necesidades y resolver sus problemas de manera efectiva.

FODA

El análisis FODA, también reconocido como análisis DAFO, constituye una metodología integral y altamente valorada en el ámbito empresarial y de gestión de proyectos. Su principal objetivo es identificar las fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades de una iniciativa, ya sea un proyecto, un negocio personal o una empresa consolidada.

Al profundizar en cada uno de estos aspectos, el análisis FODA proporciona una visión holística de la situación externa, permitiendo a los líderes y gestores entender mejor el entorno en el que operan y tomar decisiones estratégicas fundamentadas.

Este enfoque reflexivo y sistemático facilita la planificación, el desarrollo de estrategias y la mitigación de riesgos, contribuyendo así al éxito y la sostenibilidad a largo plazo de la empresa o proyecto en cuestión.

En resumen, el análisis FODA emerge como una poderosa herramienta para la gestión efectiva, al ofrecer una perspectiva integral que ayuda a aprovechar las oportunidades, minimizar las amenazas, capitalizar las fortalezas y abordar las debilidades de manera proactiva y eficiente.

FORTALEZAS

1. innovación continua.
2. Enfoque en la mejora continua.
3. Variedad de servicios.
4. Compromiso con la calidad.
5. Ética y responsabilidad social.

OPORTUNIDADES

1. Tendencia en redes sociales.
2. Globalización.
3. Avances Tecnológicos.
4. Crecimiento de la economía digital.
5. Diversificación de productos o servicios.

DEBILIDADES

1. Marca desconocida.
2. Limitación de equipo de trabajo.
3. Poca experiencia.
4. Capacidad económica limitada.
5. Riesgos de seguridad cibernética.

AMENAZAS

1. Amplia Competencia
2. Surgimiento de marcas de creación de contenido
3. Entorno cambiante
4. Aumento de los costos de los insumos
5. Problemas de seguridad cibernética.

ANÁLISIS DE FODA

A partir del análisis FODA anteriormente realizado, se puede afirmar que nuestras fortalezas son sólidas. Destacamos por nuestro enfoque en la innovación continua, el compromiso con la calidad y la ética empresarial. Además, nuestra amplia variedad de servicios y adaptación a las tendencias en redes sociales y globalización nos brindan oportunidades significativas de crecimiento.

Sin embargo, nos enfrentamos a desafíos importantes, como la falta de reconocimiento de marca, limitaciones en equipo y experiencia, así como riesgos de seguridad cibernética. Estas debilidades podrían obstaculizar nuestra capacidad para competir eficazmente en el mercado y aprovechar plenamente las oportunidades disponibles.

Además, es crucial estar alerta ante las amenazas que representan la amplia competencia, el surgimiento de nuevas marcas y los cambios en el entorno empresarial y económico. El aumento de los costos de los insumos y los problemas de seguridad cibernética también son factores para considerar en nuestra estrategia empresarial.

En resumen, necesitamos capitalizar nuestras fortalezas y oportunidades mientras abordamos nuestras debilidades y amenazas de manera proactiva para mantener nuestra competitividad y lograr un crecimiento sostenible en el mercado.

ANALIS DE LA COMPETENCIA



Roció Milán

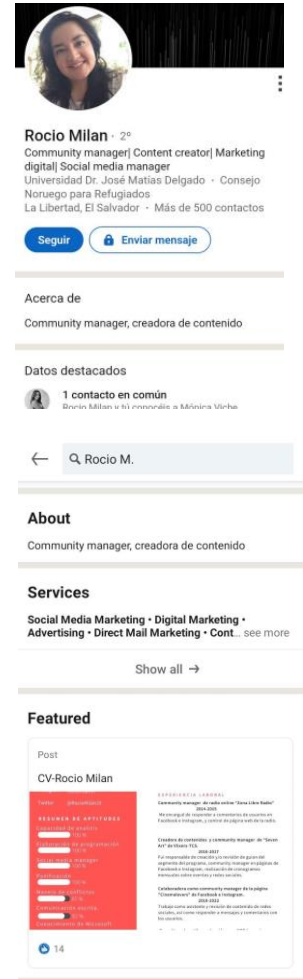
Roció Milán, es una cuenta de servicios de Community manager y creadora de contenido, con 5 años de experiencia según especificado en su perfil y con más de 500 contactos y 1799 seguidores en LinkedIn.

Según su experiencia expuesta, menciona que ha sido consultora de estilo y redacción en el Consejo Noruego para Refugiados, Community Manager para Cinemalovers, Creadora de contenido en TCS, y Community Manager en Zona Libre Radio.

Dentro de sus aptitudes por mencionar están: redacción, edición, ortografía, comunicaciones de medios sociales, estrategias de contenidos, marketing de redes sociales entre otros.


En su actividad de su perfil se observa que tiene su cv actualizado, no crea publicaciones en su perfil de LinkedIn solo comparte publicaciones relacionadas al Community Manager, en su curriculum, tiene en mención sus redes sociales que son: Facebook, Instagram y Twitter, sin embargo, en su LinkedIn no aparece tal información vinculada para el contacto.

<https://www.linkedin.com/in/rocio-milan-2a66891b7/>



The image shows a screenshot of a LinkedIn profile for Rocio Milan. At the top, there is a circular profile picture of a woman with dark hair. Below the picture, the name 'Rocio Milan' is followed by '2°' and a list of skills: 'Community manager', 'Content creator', 'Marketing digital', and 'Social media manager'. Her education is listed as 'Universidad Dr. José Matías Delgado' and her location as 'Consejo Noruego para Refugiados, La Libertad, El Salvador'. There are buttons for 'Seguir' (Follow) and 'Enviar mensaje' (Send message). The 'Acerca de' section identifies her as a 'Community manager, creadora de contenido'. The 'Datos destacados' section shows '1 contacto en común' with 'Doris Milan' and 'Miriana Vicha'. The 'About' section repeats her role as a 'Community manager, creadora de contenido'. The 'Services' section lists 'Social Media Marketing', 'Digital Marketing', 'Advertising', and 'Direct Mail Marketing'. A 'Featured' section shows a post titled 'CV-Rocio Milan' with a red cover image and 14 likes.

Paola Melissa Ortiz

 Es una cuenta de una joven que brinda servicios de Community Manager en el Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales de El Salvador, estudio en la Universidad Dr. José Matías Delgado.

En su cuenta de LinkedIn tiene un total de 249 contactos y 250 seguidores, la mayoría de las publicaciones que comparte son acerca de Community Manager y solo ha creado 3 publicaciones desde la creación de su LinkedIn tiene pocos comentarios, en su perfil no tiene agregado su Curriculum.

En su experiencia menciona que ha trabajado como Community Manager en el Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Humanos y Content Manager en Grupo Plan B, sus conocimientos y aptitudes menciona la planificación estratégica, fotografía digital y diseño creativo.

Además, destaca que es trilingüe, hablando Español Inglés y Francés, la única forma para contactarla es vía LinkedIn ya que no ha vinculado ninguna de sus redes sociales con su perfil.

<https://www.linkedin.com/in/paola-melissa-ortiz-378aa21a9>



LinkedIn **Rodrigo padilla**

Es una cuenta de un joven que brinda servicios de Community Manager actualmente en Depointer, cuenta con 218 contactos y 224 seguidores en LinkedIn. Su cuenta de LinkedIn tiene pocas publicaciones, siempre en inglés, comparte algunas publicaciones.

En sus experiencias menciona que esta como Community Manager en Depointer desde julio 2023, también se menciona que ha estado con el cargo de Client Operations Specialist desde mayo 2021 a julio 2023, en Call Center Agent para The Office Gurús desde dic 2020 a abril 2021 entre otros.

Estudio en Missouri Vallery College, Strategic Communications, también estudio en Missouri Military Academy. en su perfil además se encuentra que ha realizado un voluntariado en Kiwanis Integrational.

El perfil de Rodrigo es bastante completo ya que hay un apartado re-desconocimientos y premios en el cual muestra que recibió un reconocimiento por Duke of Edinburgh Award, además cuenta con certificación de TOEEL con puntuación de 88 puntos en enero 2015, dentro de sus conocimientos y actitudes esta: Marketing Strategy y Digital Marketing.

<https://www.linkedin.com/in/rodrigo-padilla-496722143>





Jeny Alfaro

Es una cuenta de una joven quien actualmente trabaja como ejecutiva de cuentas, estrategia digital y Community Manager, fue estudiante de la Universidad de El Salvador cuenta con 197 contactos y 199 seguidores.

En su perfil menciona que es ejecutiva de cuentas, estrategia digital y Community Manager graduada en licenciatura en Mercadeo Internacional, experta en Marketing Digital, estrategia y creadora de contenido innovador para diferentes marcas en Centroamérica.

Tiene pocas publicaciones propias, comparte publicaciones sobre inspiración, recibe pocas reacciones, en su experiencia menciona que trabaja como ejecutiva de cuentas y Community Manager teniendo hasta la fecha 5 años laborando en esa área, además ha trabajado como analista de control de calidad y asistente de procesamientos de tatos para UNIMER Centroamérica.

Licenciatura en Marketing, en la Universidad de El Salvador, Curso Digitaliza, paso a paso tu negocio con Google My Business y YouTube, Marketing, Certificación Inbound Marketing, Diplomado en Marketing digital. Estudios realizados: Servicios que brinda: Marketing y atención al cliente.

<https://www.linkedin.com/in/jeny-alfaro-064a14203>





Marketing Kreativo

Es una cuenta de Instagram dedicada al marketing digital y Community Manager, la cual cuenta con 1,303 seguidores, sus publicaciones están dedicadas a brindar paquetes y servicios de marketing digital, hasta el momento cuenta con 17 publicaciones en las cuales se menciona los servicios que brinda, casi no tiene reacciones ni likes.

En el perfil se menciona que la pagina es dedicada a publicidad y marketing, se realiza servicios de Mercadotecnia, publicidad, asesoría de ventas y proyección y Community Manager,

En sus publicaciones, coloca los servicios que brinda, los precios y contacto de WhatsApp, en el perfil ha colocado un botón en el cual está vinculado un número de teléfono y correo electrónico.

Se publican historias a diario sobre los servicios que realizan, precios y contacto, casi no se utiliza el hashtags ni SEO.

https://instagram.com/marketing_kreativo503?igshid=YTQwZjQ0NmI0OA==

← marketing_kreativo503 ⋮



60 posts 1,303 followers 804 following

Marketing kreativo
Advertising/Marketing
Community manager.
Marketing y publicidad.
Asesor de ventas y proyección.
See translation

Follow Message Contact +



Lacachada. Es una cuenta de Instagram de empresa, dedicada al Community manager, marketing digital, cuenta con 7,255 seguidores, pero así también siguen 7,040 por lo cual eso sea parte del por qué la cantidad de seguidores, aunque sus publicaciones son bastante llamativas e interactivas se determina que su número de seguidores se debe al número de cuentas seguidas ya que sus reacciones son muy pocas y no todas poseen comentarios en sus publicaciones.



En Lacachada se puede apreciar que se publica contenido de marketing que ellos han creado para pequeños emprendedores, se puede apreciar diversidad de trabajos digitales y la utilización de los famosos hashtags y utilización de SEO.

En el perfil se menciona que es dedicado a publicidad, Marketing y Community Manager, en el botón de contacto aparece el correo electrónico y número de teléfono, no publica historias a diario y tiene historias destacadas sobre sus trabajos realizados.

<https://instagram.com/lacachada?igshid=YTQwZjQ0NmI0OA==>

Digital Up.

Es una cuenta de publicidad y marketing, dedicada a Community Manager, en su perfil menciona que es una agencia creadora del marketin Up, en este perfil se encuentra una página web de la empresa. Posee un total de 1,090 seguidores de los cuales solo sigue 43, tiene 271 publicaciones muy interactivas, en el perfil se encuentra un botón de contacto con el correo y número de teléfono.



En sus publicaciones se observa diversidad de contenido digital y contenido gráfico, utilización de Hashtag, seo.

Sus publicaciones de contenido de valor dicen que se utiliza SEO, copywriting en RRSS, se menciona el precio de sus paquetes y tipos de paquetes, se explica que es lo que se obtendrá al adquirir un paquete. es la cuenta más completa que he observado.

[https://instagram.com/digitalupsv?igshid=YTQwZjQ0NmI0OA=](https://instagram.com/digitalupsv?igshid=YTQwZjQ0NmI0OA==)

MB Marketing,



Instagram

Es una cuenta dedicada al marketing digital, dirigida por Belén, la cuenta tiene un total de 238 publicaciones, 1766 seguidores y 1498 contactos seguidos, su marca principal es reconocida por su peculiar color rosa en sus publicaciones. sus publicaciones tienen pocas reacciones, utiliza la opción de fijar publicación, su publicación con más like fue realizada en julio, realiza aproximadamente dos publicaciones por mes.

Utiliza Hashtag en todas sus publicaciones y recibe pocos comentarios, su última publicación fue realizada el 30 de agosto y recibió 13 likes, sus historias destacadas están agregadas por secciones diferentes.

https://instagram.com/mbmarketing_sv?igshid=YTQwZjQ0NmI0OA=



RESUMEN DEL ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Definitivamente, realizar un análisis exhaustivo de la competencia es fundamental para entender el panorama en el que nos desenvolvemos. Aunque puede ser desalentador ver que otros tienen más tiempo y recursos, es importante recordar que cada marca tiene su propio camino y oportunidades únicas. Al concentrarnos en construir nuestra marca personal y ofrecer un valor diferenciado a nuestros clientes, podemos lograr un crecimiento orgánico y consolidarnos en las redes. Aunque el proceso puede llevar tiempo, la perseverancia y la calidad en nuestro trabajo nos permitirán superar a la competencia a largo plazo. Es cuestión de mantener el enfoque, la creatividad y la dedicación para alcanzar nuestros objetivos. ¡Adelante hacia el éxito!

BUYER PERSONA

El buyer persona, en el ámbito del marketing, es una representación ficticia y detallada del cliente ideal de una empresa. Se basa en datos reales de los consumidores, como demografía, comportamiento de compra, necesidades y preferencias, entre otros.

Su construcción implica un proceso de investigación y análisis profundo para comprender a fondo quiénes son los clientes potenciales y qué los motiva. Al desarrollar un buyer persona, las empresas pueden personalizar sus estrategias de marketing y comunicación para llegar de manera más efectiva a su audiencia objetivo.

Esto permite aumentar la captación de clientes potenciales y mejorar la efectividad de las campañas de marketing, lo que a su vez puede conducir a un aumento en las ventas y la fidelización de los clientes. En resumen, el buyer persona es una herramienta fundamental para identificar, comprender y conectar con el mercado objetivo de una empresa.



Yeret_Accesorios.sv

Buyer persona



- **Perfil**
 - Publicación de redes sociales
 - Licenciada en Psicología
 - Asiste a eventos para promover su negocio.
- **Hábitos**
 - Realiza Publicaciones en Redes sociales
 - Hace envíos por Instagram.
 - Busca contenido para mejorar sus publicaciones y obtener resultados
- **Intereses**
 - Crear su empresa
 - Que su marca sea conocida y vendida en todo el país.
- **Datos demográficos**
 - Tiene 33 años
 - Vive en San Salvador
 - Recibe un salario de \$350 imitador en eventos y fiestas
- **Objetivos**
 - Registrar su marca personal
 - Posicionarse en redes sociales
 - Obtener clientes potenciales
 - Recibir asesoramiento para mejorar el manejo de sus redes sociales
- **Retos**
 - Aprender a manejar sus redes sociales.
 - Aprender a manejar su tiempo

Leonardo_Kiuvo_Viejo

Buyer persona



• Retos

- Ser reconocido por sus imitaciones de personajes
- Ser famoso
- Tener muchos seguidores

• Perfil

- Crea videos para sus redes sociales
- Asiste a eventos con sus diversas imitaciones de personajes
- Participa en un programa de television.
- Extrovertido y sociable

• Hábitos

- Salir a conocer lugares
- Ver redes sociales
- Crea contenido para sus redes sociales.
- Estudiante universitario

• Intereses

- Aprender técnicas para posicionar su marca
- Tener su canal de Instagram y YouTube con muchos seguidores
- Aprender a crear contenido para redes sociales

• Datos demográficos

- Tiene 23 años
- Vive en San Salvador
- Recibe un salario de \$300 imitador en eventos y fiestas

• Objetivos

- Posicionar su marca
- Tener un manager a su lado para que lo guie como posicionar su marca

Ashley_lizm

Buyer persona



• Retos

- Ser su propio Jefe
- Construir una casa con las ganancias de su empresa

• Perfil

- Licenciada en Administración de empresas.
- Soltera.
- En proceso de crear su empresa.

• Hábitos

- Leer
- Escuchar música
- Hacer deportes
- Hacer postres y pasteles
- crear su propia publicidad
- Busca foros sobre marketing para mejorar su marca y negocio personal

• Intereses

- Aprender a posicionar su marca
- Ser reconocida en todo El Salvador
- Conocer sobre tips de marketing

• Datos demográficos

- Tiene 33 años
- Vive en San Salvador
- Recibe un salario de \$350 imitador en eventos y fiestas

• Objetivos

- Obtener clientes potenciales
- Patentar su empresa

in Eduardo Pysique

Buyer persona



• Retos

- Ser reconocido en todo el país
- Trabajar como entrenador personal online por las noches y por las mañanas de manera presencial

• Perfil

- Ama competir como físico culturista.
- Soltero
- Entrenador personal
- Licenciado en Educación Física

• Hábitos

- Busca personas que quieran cambiar su estilo de vida con entrenamientos
- Ir al gimnasio
- Se grava videos entrenando y hablando sobre alimentación saludable

• Intereses

- Crear su marca personal y ser reconocido en todo el país
- Entrenar personas.
- Tener clientes potenciales.

• Datos demográficos

- Tiene 28 años
- Vive en San Salvador
- Recibe un salario de \$400 como entrenador personal.

• Objetivos

- Posicionar su marca personal
- recibir clientes potenciales.

in Gabriela Orellana

Buyer persona



• Retos

- Adaptar sus tiempos con trabajo, entrenamiento físico y entretenimiento

• Perfil

- Le gusta hablar en publico
- Le gusta enseñar ingles
- Soltera
- Licenciada en Idiomas

• Hábitos

- Graba videos con tips para aprender a hablar ingles
- Le gusta ir al gimnasio
- le gusta informarse por redes sociales.
- Busca constantemente técnicas para posicionar su negocio personal

• Intereses

- Aprender a posicionar su marca
- Que sus redes sociales tengan clientes potenciales
- Lograr reconocimientos como maestra de ingles

• Datos demográficos

- Tiene 25 años
- Vive en San Salvador
- Recibe un salario de \$400 como maestra de ingles

• Objetivos

- Posicionar su marca
- Tener su propia academia de ingles.

in Ricardo Santamaria

Buyer persona



• Retos

- Posicionar su marca
- Ser reconocido en todo el país
- combinar estabilidad laboral y familiar

• Perfil

- Graduado como profesional en ciencias del deporte
- Casado.
- Padre de una bebe
- Entrenador personal
- Tiene estudios en nutrición
- Maestro de gimnasia ritmica

• Hábitos

- Le gusta grabar videos hablando sobre los servicios que ofrece.
- Le gusta pasar en redes sociales
- Se informa sobre ideas para darse a conocer

• Intereses

- Ser dueño de su negocio como entrenador personal.
- Ofrecer servicios de asesorías para una buena salud física.
- Obtener clientes potenciales a travez de redes sociales

• Datos demográficos

- Tiene 40 años
- Vive cerca de la universidad de El Salvador
- Recibe un salario de \$600 como profesor de gimnasia ritmica en la Universidad del Salvador y \$300 como entrenador personal

• Objetivos

- posicionar su marca
- Recibir muchos clientes potenciales

LINEAS DE CONTENIDO

- CONTENIDO DE SERVICIOS



Contenido de Servicios

Se escogió esta linea de contenido debido a que con ella se podría mostrar a la audiencia los servicios profesionales que la marca ofrece

Subtemas

- Servicios profesionales
- Creación de contenido
- Paquetes corporativos
- Gestión de redes sociales
- Servicios de asesoría

- MKT DE CONTENIDOS



Mkt de Contenidos

El objetivo de utilizar esta línea de contenido es para poder atraer al público meta y convertirlo en seguidores y clientes potenciales que quieran adquirir nuestros servicios, de esta forma hacer crecer la audiencia con cada post de contenido de valor realizado.

Subtemas

- Consejos sobre marketing digital
- Consejo para emprendedores que busquen posicionar su marca
- Sugerencias de contenido conveniente para redes sociales
- Consejos para la marca personal
- Tendencia de cada red social

- BRANDING



Branding

En esta línea se pretende posicionar la marca, sus propósitos y valores, para crear conexiones para que los clientes decidan, adquirir mis servicios al momento de contratar un servicio.

Subtemas

- Características de la marca
- Identidad de la marca
- personalidad** de la marca
- Valores de la marca
- Propósito de la marca

- VENTA



Ventas

Se escogió esta línea de contenido para poder vender los servicios que se ofrece en la marca teniendo oportunidades de cierres de venta.

Subtemas

<input checked="" type="checkbox"/> Promociones	<input checked="" type="checkbox"/> Oferta	<input checked="" type="checkbox"/> Importancia de los servicios que ofrece la marca
<input checked="" type="checkbox"/> Servicios que ofrece la marca	<input checked="" type="checkbox"/> Rifas.	<input checked="" type="checkbox"/> Ofertas

KPI'S A MEDIR

Los KPIs, o Indicadores Clave de Desempeño (Key Performance Indicators), son herramientas fundamentales para evaluar el éxito y la eficacia de las acciones realizadas en una marca o negocio. Estas métricas se utilizan para medir el rendimiento en relación con los objetivos establecidos y proporcionan una visión clara y cuantificable del progreso hacia esos objetivos.

Los KPIs son importantes porque ayudan a las empresas a centrarse en lo que realmente importa y a tomar decisiones informadas basadas en datos. Al identificar y medir los KPIs adecuados, las organizaciones pueden evaluar el desempeño actual, identificar áreas de mejora y ajustar sus estrategias para lograr un rendimiento óptimo.

Para que los KPIs sean efectivos, es crucial que estén alineados con los objetivos de la marca o negocio. Esto significa que deben ser relevantes, específicos, alcanzables y medibles. Además, es importante revisar y ajustar regularmente los KPIs a medida que evolucionan los objetivos y las estrategias de la empresa.







Algunos ejemplos comunes de KPIs incluyen el número de clientes nuevos adquiridos, el porcentaje de retención de clientes, el retorno de la inversión (ROI), la tasa de conversión, el tráfico del sitio web, la satisfacción del cliente, entre otros. Cada industria y empresa puede tener sus propios KPIs únicos, dependiendo de sus objetivos y métricas de éxito específicas.

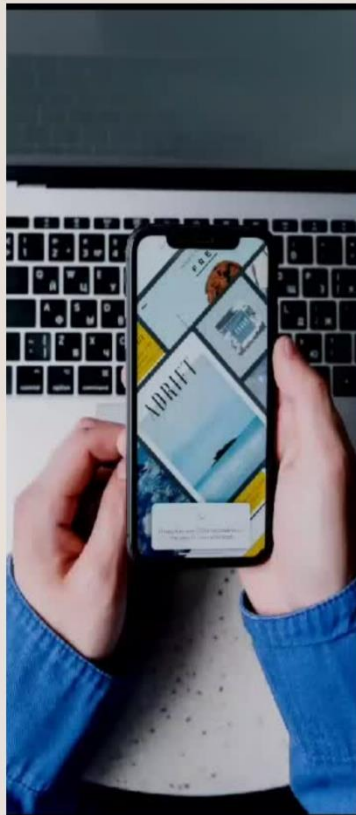
LINKEDIN

1. Numero de conexiones
2. Tasa de crecimiento de seguidores
3. Índice de participaciones
4. Tasa de clics en enlaces
5. Alcance y frecuencia de publicaciones
6. Generación de leads
7. Participación en grupos y comunidades
8. Recomendaciones y testimonios

INSTAGRAM

1. Seguidores nuevos
2. Interacciones por publico
3. Alcance e impresiones
4. Tasa de participación
5. Crecimiento del engagement
6. Tasa de conversión
7. Alcance y efectividad de los hashtags
8. Crecimiento del perfil.

CALENDARIO SEMANAL INSTAGRAM						
Fecha	Horario	Tipo de contenido	Pilar de contenido	Link	Copy	Descripcion grafica
01/09/2023	10:00	Historia	Venta		Te invitamos a que conozcas como hacer crecer tu marca, escribanos para saber como	
02/09/2023	12:00	Post	Branding	https://www.instagram.com/p/CxbbR9-P7GV/?igshid=MzRIODBiNWFIZA==	Te damos la bienvenida a que conozcas nuestra pagina, nuestra vision, mision y lo que hacemos para posicionar tu marca	
03/09/2023	19:00	Historia, pequeño clip	Branding		Hola, mi nombre es maricela Lopez y soy creadora de contenido, tengo un año de experiencia en community manager y te presentare tips para mejorar tu rendimiento en redes sociales, si quieres saber nuestros planes de pago quedate con nosotros	
04/09/2023	19:00	Post	Branding	https://www.instagram.com/p/CxinwpwQ86P/?igshid=MzRIQDBiNWFIZA==	¿Sabes que tipo de contenido subir en tus redes sociales? Quedate con nosotros para conocer que tipo de informacion publicar en tus redes sociales	
05/09/2023	19:00	Post	Mkt de contenidos	https://www.instagram.com/p/CxiqW2Juhel/?igshid=MzRIQDBiNWFIZA==	¿Sabias que hay contenido que puede afectar el posicionamiento de tus redes sociales? Para posicionar tu marca y darte a conocer hay formas especificas que mejoran el rendimiento de la misma, quedate en este post para saber los errores comunes que comentemos al crear publicaciones	
06/09/2023		Post	Branding	https://www.instagram.com/p/CxistylQs5W/?igshid=MzRIQDBiNWFIZA==	Conoce los beneficios que aporta contratar nuestros servicios en el siguiente post, da like y comparte	



Misión, visión y valores



Misión

Brindar soluciones de marketing digital de manera personalizada que permitan mejorar la competitividad de tu marca y promover el crecimiento de nuestros clientes



Visión

Proporcionar servicios de asesoría estratégica y gestión que contribuyan en la innovación y desarrollo de emprendedores, para lograr rentabilidad en el mercado.



Valores

Responsabilidad
Honestidad
Respeto
Voluntad




Una pregunta que se repite es:

¿CADA CUÁNTO POSTEAR?

EN ESTE POST TE DEJO TODA LA INFORMACIÓN QUE DEBES SABER. CONÉCTATE ESTÁ NOCHE A NUESTRO ENVÍO PARA SABERLO

September

4

¿Que contenido subir, si recién comenzamos?

- Presenta tu marca.
- Describe tu servicio o producto.
- comunica tu propuesta de valor.
- Da a conocer lo que te diferencia de la competencia.



September

5

Errores comunes en redes sociales

No armar una portada que genere intriga o solución algo.

Escribir mucho texto sin espacios entre párrafos y sin emojis.

Usar cualquier color o tipografía sin mantener la identidad de tu marca.

No usar las medidas correctas para maximizar cada pantalla.









September

6

¿QUÉ SERVICIOS PODES contratar?

- Diseño de Redes sociales
- Manejo de redes
- Calendario de planificación
- Redaccion de contenido
- Monitoreo de redes sociales
- Estudio de la competencia
- pagina web

CALENDARIO SEMANAL INSTAGRAM						
Fecha	Horario	Tipo de contenido	Pilar de contenido	Link	Copy	Descripcion grafica
07/09/2023	12:00	Historia	Mkt de Contenido		Te presento que cosas hacer y que cosas no hacer para mejorar tu marca.	
08/09/2023	19:00	Post	Mkt de Contenido	https://www.instagram.com/p/Cxiu1P_u1NC/?igshid=MzRIODBiNWFIZA==	¿Sabes como mejorar tu alcance en redes sociales? En este post te presento como hacerlo	
09/09/2023	19:00	Post	Mkt de Contenido	https://www.instagram.com/reel/Cxi-mDlvgZ6/?igshid=MzRIODBiNWFIZA==	Conoce los 5 mejores tips para aprender a posicionar tu marca en redes sociales	
10/09/2023	19:00	Post	Mkt de Contenido	https://www.instagram.com/reel/CxjERnIPJA8/?igshid=MzRIODBiNWFIZA==	¿Quieres recibir mas contenido sobre como mejorar tu marca? Siguenos para estar informado de como mejorar tu marca personal	
11/09/2023	19:00	Post	Ventas	https://www.instagram.com/reel/CxiFGQgPbvE/?igshid=MzRIODBiNWFIZA==	¿Conoce las 3 razones por las cuales debes contratar un community manager? Si quieres contratar nuestros servicios escribenos al 73712129	
12/09/2023	19:00	Post	Branding	https://www.instagram.com/reel/CxjGgLuviTx/?igshid=MzRIODBiNWFIZA==	¿Sabias que es importante tener un calendario de contenidos? Conoce los 4 beneficios de crear un calendario de contenido	



7

Haz esto

Interésate por conocer a tu audiencia, sus gustos, edades y costumbres.



No hagas esto

No darle importancia al público ni a sus gustos y publicar contenido sin valor ni relevancia para tu audiencia.

no



8

Aumentá el alcance en tus historias

- Utilizá hashtags relevantes para tu contenido.
- Publicá contenido interesante y atractivo.
- Utilizá la función de etiquetado de ubicación para mejor alcance.
- Publicá tus historias en momentos estratégicos.



9

5 CONSEJOS PARA CRECER en redes sociales





CHECKLIST PARA EMPRENDER

- ✓ Investigar el nicho de tu marca
- ✓ Armar una identidad de marca
- ✓ Crear redes sociales de marca
- ✓ Planificar una estrategia
- ✓ Generar lazos con clientes



Tres razones para elegir un COMMUNITY MANAGER



4 beneficios de tener un calendario de contenido

- Te ayuda a organizarte.
- Te ayuda a tener presentes fechas importantes.
- Te ayuda a realizar un seguimiento del rendimiento de tus posts.
- Te ayuda a planificar cada red social para personalizar publicaciones.



CALENDARIO SEMANAL INSTAGRAM

13/09/2023	19:00	Post	Mkt de contenido	https://www.instagram.com/p/CxjMIMBvdY4/?igshid=MzRIODBiNWFIZA==	¿Quieres posicionar tu marca pero aun no sabes que es Copywriting? En este post te presento como hacerlo.	
14/09/2023	19:00	Post	Mkt de contenido	https://www.instagram.com/reel/CxjNru0vs3W/?igshid=MzRIODBiNWFIZA==	¿Cuál es la importancia del contenido de valor para tener mas seguidores y clientes potenciales?	
15/09/2023	19:00	Post	Mkt de contenido	https://www.instagram.com/reel/CxjOb9TvwL3/?igshid=MzRIODBiNWFIZA==	¿Que es SEO y para que sirve? Quedate en este post para conocer su significado.	

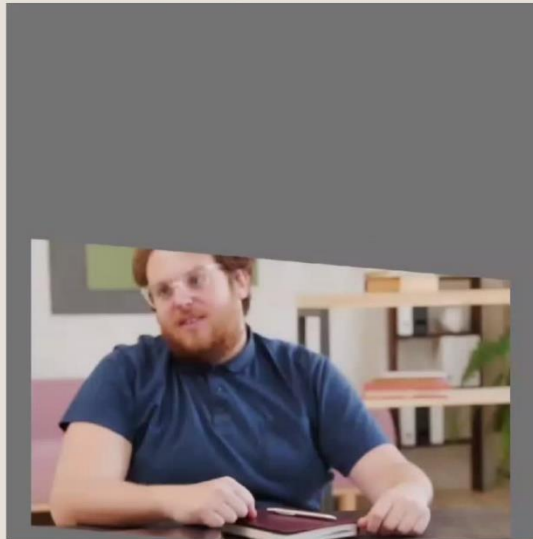
September
13

SABES QUE ES COPYWRITING

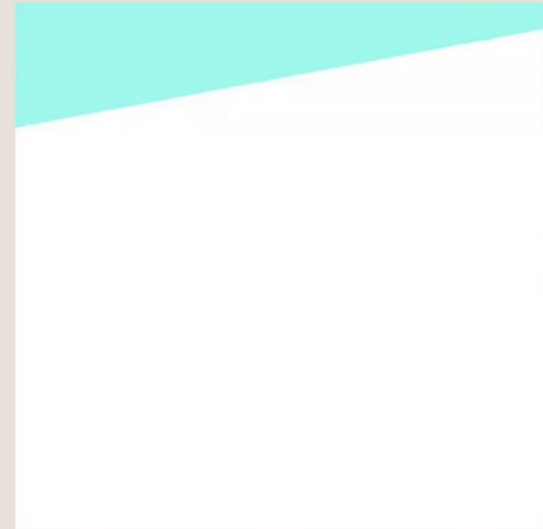
EL COPYWRITING ES EL PROCESO DE PRODUCIR TEXTOS PERSUASIVOS PARA ACCIONES DE MARKETING Y VENTAS, COMO EL CONTENIDO DE CORREOS ELECTRÓNICOS, SITIOS WEB, CATÁLOGOS, ANUNCIOS Y CARTAS COMERCIALES. POR EJEMPLO, EL PROFESIONAL RESPONSABLE DE LA ELABORACIÓN DEL TEXTO (TAMBIÉN LLAMADO "COPY") SE CONOCE COMO COPYWRITER. 22 ENE 2021









September
14



September
15



CALENDARIO SEMANAL LINKEDIN						
01/09/2023	5:00	Post	Branding	https://www.linkedin.com/posts/maricela-l%C3%B3pez-4549a6287_cuidamos-de-tu-empresa-activity-7110380357685780480-M06k?utm_source=share&utm_medium=member_android	Hola Bienvenidos a nuestra pagina, aca te mostrare todo lo relacionado a posicionar tu marca y conoceras como hacerlo.	
02/09/2023	5:00	Post	Branding	https://www.linkedin.com/posts/maricela-l%C3%B3pez-4549a6287_con%C3%B3ceme-activity-7111387054684333472-E-w?utm_source=share&utm_medium=member_android	Hola, Soy Maricela Lopez, Community Manager y creadora de contenido.	
03/09/2023	5:00	Post	Mkt de Contenido	https://www.linkedin.com/posts/maricela-l%C3%B3pez-4549a6287_activity-7111442155247706112-bite?utm_source=share&utm_medium=member_android	¿Sabias que hay estrategias para crear contenido de valor para posicionar tu marca personal?. Quedate con nosotros para saber como	
04/09/2023	5:00	Post	Mkt de Contenido	https://www.instagram.com/p/CxinwpvQ88P/?igshid=MzRIQDBiNWFIZA==	Los cuatro mejores tips para mejorar tus redes sociales y mejorar tus ventas.	
05/09/2023	5:00	Post	Mkt de Contenido	https://www.linkedin.com/posts/maricela-l%C3%B3pez-4549a6287_activity-7111443165288400000-xDCa?utm_source=share&utm_medium=member_android	¿Que deberia hacer tu contenido para lograr mas vistas, clientes potenciales y posicionar tu marca?	
06/09/2023	5:00	Post	Mkt de Contenido	https://www.linkedin.com/posts/maricela-l%C3%B3pez-4549a6287_activity-7111445105852452864-ElkC?utm_source=share&utm_medium=member_android	Conoce como crear contenido para un mes.	



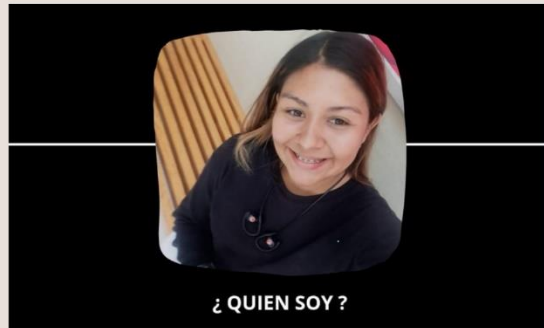
Visión

Brindar soluciones de marketing digital de manera personalizada que permitan mejorar la competitividad de tu marca y promover el crecimiento de nuestros clientes



Misión

Ofrecer soluciones innovadoras, de calidad y superar expectativas, siendo líderes en nuestro sector y clientes.



Maricela López

Soy community manager y me encargo de construir, ampliar y administrar comunidades online. A través de herramientas analíticas que me permiten medir cómo los usuarios entienden y perciben a una marca determinada, intento que esa sensación se asemeje lo más posible al objetivo de comunicación de la empresa.



Tips para crear contenido de valor

1. Crea publicaciones en tendencia
2. Comparte recomendaciones de tu producto
3. Comparte tutoriales para usar tu producto
4. Comparte testimonios de tus clientes
5. Novedades de tu producto o servicio



Contáctanos al: 73712129

September

4

Cómo mejorar las **REDES SOCIALES** de tu emprendimiento

- 1 El primer paso fundamental es definir cuál es el mensaje que quieres transmitir con tu marca.
- 2 La parte visual es imprescindible. La atención de tu público, va a depender de atención visual de tus publicaciones.
- 3 Arma un calendario de contenido donde defines y planifiques con anticipación tus pilares de comunicación para mantener mes a mes.
- 4 Potencia el alcance de tus contenidos para que más de tus potenciales clientes vean lo que estás publicando a diario.

September

5

TU CONTENIDO TIENE QUE...



INSPIRAR
Cuenta tu experiencia personal emprendiendo. El día a día de tu negocio, con tus clientes, conecta con tu comunidad.

AYUDAR
Comparte información que ayude a tu comunidad en relación a tus productos o servicios.

ENTRETENER
Piensa en experiencias sobre tu rubro. Cosas graciosas que suceden en tu día a día. Haz reel de entretenimiento.

September

6


TIPS PARA CREAR

Contenido de un mes



1. Define tu objetivo

Escribe el objetivo de tu contenido según la necesidad de tu negocio.




Crea un título llamativo

Escribe un título que llame la atención de tu audiencia.



Para mayor información contáctanos al 73712129



CALENDARIO SEMANAL LINKEDIN						
Fecha	Horario	Tipo de contenido	Pilar de contenido	Link	Copy	Descripcion grafica
07/09/2023	5:00	Post	Mkt de Contenido	https://www.linkedin.com/posts/maricela-%C3%B3pez-4549a6287_activity-7111455036383072256-JQ1w?utm_source=share&utm_medium=member_android	Conoce los 5 Beneficios de contratar a un community manager.	
08/09/2023	5:00	Post	Mkt de Contenido	https://www.linkedin.com/posts/maricela-%C3%B3pez-4549a6287_activity-7111458439989129344-6K-2?utm_source=share&utm_medium=member_android	Los mejores tips para planear la semana, encenutralos aqui.	
09/09/2023	5:00	Post	Venta	https://www.linkedin.com/posts/maricela-%C3%B3pez-4549a6287_activity-7111476193278763008-ATBF?utm_source=share&utm_medium=member_android	Contactanos para aprender a manejar tus redes sociales y posicionar tu marca personal	
10/09/2023	5:00	Post	Branding	https://www.linkedin.com/posts/maricela-%C3%B3pez-4549a6287_activity-7111478427693514752-QLkw?utm_source=share&utm_medium=member_android	Aprende con nosotros sobre el community manager	
11/09/2023	5:00	Post	Branding	https://www.linkedin.com/posts/maricela-%C3%B3pez-4549a6287_activity-7111480184888844288-aGr7?utm_source=share&utm_medium=member_android	Conoce lo que hacemos por ti y por tu negocio, cotactanos y sigue nuestras redes sociales	
12/09/2023	5:00	Post	Mkt de Contenido	https://www.linkedin.com/posts/maricela-%C3%B3pez-4549a6287_activity-7111481222844825600-MaQQ?utm_source=share&utm_medium=member_android	Aprende tips importantes con nosotros sobre el community manager.	



5 beneficios de contratar a un community manager

- Otorga personalidad e identidad a tu marca.
- Aporta visibilidad a tu marca.
- Mejora la atención al cliente y humaniza la marca.
- Posibilita la adaptación a las nuevas tecnologías de la información.
- Contribuye a aumentar la tasa de retorno y las ganancias.



Tips para planear tu semana

1. Separa tus objetivos de tus tareas
2. Separa lo que tienes que hacer, de lo que tal vez deberías hacer
3. Identifica esas tareas que no te aportan en tu día
4. Haz primero lo importante
5. Organiza tus reuniones y eventos



NECESITAS ASESORARTE PARA COMENZAR A GESTIONAR LAS REDES DE EMPRENDIMIENTO ESTRATÉGICAMENTE



CONTÁCTANOS

Maricela López
73712129

 rkmcrlpz@gmail.com

September
10



MARCELA LÓPEZ

PILARES DE CONTENIDO

1. EDUCATIVO
2. ENTRETENIMIENTO
3. MOTIVACION
4. INFORMATIVO
5. VENTAS

73712129

September
11

¿Que necesita tu emprendimiento?

- Diseño.
- Página web.
- Gestión de redes.
- Creación de contenido.
- Monitoreo de redes sociales.





September
12



6 consejos para hacer un negocio exitoso

1. Organízate
2. Mantén un registro detallado
3. Analiza tu competencia
4. comprende los riesgos y beneficios
5. Se creativo
6. Prepárate para hacer sacrificios

CALENDARIO SEMANAL LINKEDIN

13/09/2023	5:00	Post	Mkt de Contenido	https://www.linkedin.com/posts/maricela-1%C3%B3pez-4549a6287_activity-7111487502720327681-s_c0?utm_source=share&utm_medium=member_android	Aprende técnicas para potenciar tu contenido en redes sociales	
14/09/2023	5:00	Post	Mkt de Contenido	https://www.linkedin.com/posts/maricela-1%C3%B3pez-4549a6287_activity-7111491429545193472-knDz?utm_source=share&utm_medium=member_android		
15/09/2023	5:00	Post	Mkt de Contenido	https://www.linkedin.com/posts/maricela-1%C3%B3pez-4549a6287_activity-7111492210612686848-7JxQ?utm_source=share&utm_medium=member_android		

September
13

**COMO POTENCIAR
TU CONTENIDO**



Responde comentarios y habla con tu audiencia

Haz reels realiza una publicación a la semana

Comparte tu día y pública 2 a 4 publicaciones al día

Si te gustó comparte

September
14

Frase del día



El único que te impide crecer para el desarrollo de tu marca eres tu mismo 😊

September
15

El Éxito es la aplicación diaria de la disciplina

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- <https://www.geeknetic.es/Instagram/que-es-y-para-que-sirve>
- <https://www.zenvia.com/es/blog/facebook-vs-instagram-marketing/>
- <https://metricool.com/es/que-es-linkedin/>
- <https://citysem.es/que-es/branding/>
- <https://www.cyberclick.es/quees/seo#:~:text=El%20SEO%20es%20una%20es%20trategia%20a%20medio%20largo%20plazo%20C,en%20profundidad%20y%20van%20acompa%C3%B1ados%20de%20elementos%20gr%C3%A1ficos>
- <https://economipedia.com/definiciones/mercadotecnia-marketing.html>
- <https://neoattack.com/blog/contenido-de-valor-que-es-y-como-crearlo>