

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



**TÍTULO:  
ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL, MARCA PERSONAL:  
YAMILETH MARTÍNEZ**

**PRESENTADO POR:**

ROSA DEL CARMEN MAJANO GARCÍA.

**CARNÉ:**

(MG17143)

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

LICENCIADA SILVIA MARÍA ESTRADA LÓPEZ

**DOCENTE DEL CURSO**

MAESTRO YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

**COORDINADOR DEL CURSO**

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

**NOVIEMBRE DE 2024**

**AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**

INGENIERO JUAN ROSA QUINTANILLA  
**RECTOR**

DOCTORA EVELYN BEATRIZ FARFÁN MATA  
**VICERRECTORA ACADÉMICA**

MAESTRO ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO  
**VICERRECTOR ADMINISTRATIVO**

LICENCIADO PEDRO ROSALIO ESCOBAR CASTANEDA  
**SECRETARIO GENERAL**

LICENCIADA ANA RUTH AVELAR  
**DEFENSORA DE LOS DERECHOS UNIVERSITARIOS**

LICENCIADO CARLOS AMILCAR SERRANO RIVERA  
**FISCAL GENERAL**

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

**MAESTRO JULIO CÉSAR GRANDE RIVERA  
DECANO**

**MAESTRA MARIA CRUZ JURADO  
VICEDECANA**

**MAESTRA NATIVIDAD TESHÉ PADILLA  
SECRETARIA**

**AUTORIDADES DEL DEPARTAMENTO DE PERIODISMO**

LICENCIADO EDIS EDGARDO MONGE  
**JEFE DE DEPARTAMENTO**

MAESTRO YUPILTSINCA ROSALES CASTRO  
**COORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADUACIÓN**

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

## AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, a Dios, por permitirme culminar esta etapa de mi vida, ya que sin él no somos nada.

A mis padres, por su esfuerzo en brindar todo lo necesario para mi educación y por su apoyo incondicional.

A mis tías, que una de ellas estuvo conmigo en mi proceso educativo cuando era pequeña, y a mi otra tía que no dudó en ayudarme económicamente.

A mi grupo de amigos de infancia, que de una u otra forma han estado conmigo apoyándome, animándome a seguir y acompañándome en todo mi crecimiento personal y profesional hasta el sol de hoy.

A mis amigos que la música me brindó, los cuales se han convertido en mi círculo de apoyo y mi lugar seguro cuando las cosas se pintan gris, pigmentando de colores mis días.

A mis amigos de la universidad, por la amistad que hemos creado en estos últimos años y nos ha llevado a explorar diferentes lugares creando tradiciones y atesorando momentos.

A todas mis mascotas que llegaron a mi vida y me acompañaron en cada noche de desvelo todos estos años y a los nuevos ángeles que ahora cumplen esa función.

Al amor de mi vida, “Talismán”, por crecer conmigo y regalarme los mejores años de mi vida, pero sobre todo por concederme sus trece años de vida, cuidándome, enseñándome el verdadero amor y la conexión que existe entre un perrito y su humana favorita. Demostrando su lealtad y estando conmigo hasta su último aliento. Sin duda alguna, una parte de mí está en una caja a dos metros bajo tierra con él.

Pero, sobre todo, agradecerme a mí misma, por seguir adelante, por mi fortaleza, esfuerzo, dedicación, perseverancia y por decidir continuar en esta vida, cuando solo quería no existir. A mí, por tratar de ser mejor persona cada día y por seguir creyendo que el amor, ha sido, es y sigue siendo la más grande de todas las revoluciones en un mundo lleno de injusticia. El amor es lo que debe mover al mundo, y qué mejor manera de ponerlo en práctica que manteniendo el amor propio y con las personas que me han ayudado a llegar hasta este momento, así como contagiar a otras para crear una sociedad con humanidad y llena de empatía.

Por lo que fui y por lo que soy ahora...

¡Gracias totales! con amor, Rosa.

# ÍNDICE

RESUMEN .....	7
INTRODUCCIÓN .....	8
REDES SELECCIONADAS .....	9
SITUACIÓN ACTUAL DE LA MARCA .....	10
SERVICIOS DE LA MARCA .....	11
OBJETIVOS .....	12
FODA.....	13
ANÁLISIS DE FODA .....	14
COMPETENCIAS DE LA MARCA EN LINKEDLN .....	15
COMPETENCIA DE LA MARCA EN FACEBOOK.....	17
BUYER PERSONA - LINKEDLN .....	19
BUYER PERSONA FACEBOOK .....	22
CANALES DIGITALES- LINKEDLN.....	25
CANALES DIGITALES FACEBOOK.....	26
LÍNEAS DE CONTENIDO.....	27
SUBTEMAS .....	28
KPIS A MEDIR EN LINKEDIN.....	29
KPIS A MEDIR EN FACEBOOK .....	30
CALENDARIO DE CONTENIDO .....	31
CALENDARIO QUINCENAL DE FACEBOOK .....	32
CALENDARIO QUINCENAL DE LINKEDIN.....	44
BIBLIOGRAFÍA .....	61
ANEXOS .....	62

## RESUMEN

En el presente trabajo titulado: Estrategia de Marketing Digital, Marca Personal: “Yamileth Martínez”, se han implementado y desarrollado una serie de pasos para crear una estrategia de marca personal con el objetivo de dar a conocer la marca, visibilizar el trabajo que realiza y encontrar clientes potenciales que requieran de estos servicios profesionales. Como primer punto se seleccionaron las redes sociales para posicionar la marca, las cuales fueron LinkedIn y Facebook. De la misma manera, se muestran los servicios que la marca ofrece como: Gestión de redes sociales, Estrategia de Marketing Digital, Creador de contenido, comunicación institucional. También, se ha elaborado un FODA, para identificar las oportunidades que la marca tiene, así como las fortalezas para poder hacer un mejor uso de ellas y aprovecharlas al máximo. Por otro lado, se hizo un análisis de las posibles competencias profesionales que tiene la marca y de igual manera se identificaron los buyer persona para tener un mejor panorama y poder identificar posibles clientes para la marca. Se establecieron objetivos por cada red social que puedan ser medibles, líneas de contenido y Kpis a medir. Por último, se realizó un calendario de contenido por cada red social con sus respectivas piezas gráficas.

***Palabras clave:*** marketing digital, marca personal, redes sociales, buyer persona, kpis.

## INTRODUCCIÓN

La comunicación ha evolucionado grandemente en los últimos años, convirtiendo a los individuos dependientes del área digital con innovaciones que se vuelven herramientas esenciales en los espacios laborales. Teniendo en cuenta los aspectos anteriores, la marca personal “Yamileth Martínez”, es importante porque se convierte en una solución en el marketing digital, como content creator, community manager, así como periodista institucional, para crear una comunicación efectiva entre las audiencias y crear una presencia digital sólida y profesional.

De igual manera, en LinkedIn la marca “Yamileth Martínez” se presenta como un experto en marketing digital para grandes empresas y diferentes instituciones para que alcancen sus objetivos.

## **REDES SELECCIONADAS**

### **Facebook**

Es la red social con mayor número de usuarios activos contando con 3,065 millones de usuarios activos.

Es una plataforma adecuada para la comunicación y principalmente el marketing. Debido a su demanda de usuarios es un medio favorable para poder potenciar la marca y atraer posibles clientes que quieran hacer crecer su marca y así, tenga visibilidad y sea rápidamente reconocida.

### **LinkedIn**

Es una plataforma que cuenta con 700 millones de usuarios activos los cuales pueden interactuar entre sí y conocer diferentes profesionales expertos en diferentes rubros.

Se ha convertido en un medio para obtener empleo y para dar a conocer el conocimiento de cada usuario.

Tomando en cuenta lo antes mencionado, se consideró esta red social porque es idónea para conectar con empresas, instituciones u ONGs que requieran de los servicios de marketing digital, content creator y community manager.

## SITUACIÓN ACTUAL DE LA MARCA

### Presencia digital actual

La marca está en una etapa de desarrollo, centrada en establecer una identidad visual y digital que represente la profesionalidad y la experiencia en el campo de la comunicación institucional, la combinación y experiencia como Community Manager, y creación de contenido.

Una meta de la creación de marca es ganar credibilidad ante los potenciales clientes y diferenciarlas de otras que se dedican al mismo rubro.

### Descripción de la marca e información general

La marca nace con la finalidad de mejorar la comunicación entre el emisor y receptor promoviendo contenido de valor con el objetivo de adaptarse a las necesidades de cada cliente mediante los servicios de Community Manager, Periodismo Institucional y creación de contenido de manera profesional, confiable y sobre todo innovadora.



## **SERVICIOS DE LA MARCA**

### **Estrategia de Marketing Digital**

Realiza planes definiendo objetivos, canales, buyer personas, competencias y diversas acciones para promover diferentes marcas, conociendo el estado actual y objetivos metas a cumplir.

Los clientes potenciales son diferentes empresas, e instituciones que requieran de este servicio por \$200, este precio puede variar según la cantidad de redes.

### **Gestión de Redes Sociales**

Crea estrategias para obtener mayor alcance en redes sociales, posicionando marcas mediante SEO.

Implementación del contenido de valor, para crear una imagen a las instituciones, empresas u organizaciones que requieran de este servicio.

Su precio es de \$200, que puede cambiar dependiendo de la cantidad de publicaciones.

### **Creación de Contenido**

Creación de piezas para redes sociales y material audiovisual, tomando en cuenta las diferentes tendencias y poniendo en práctica la creatividad como principal recurso visual con copys atractivos y redacción persuasiva para atraer la audiencia.

## **OBJETIVOS**

### **GENERAL 1**

Obtener 30 interacciones como mínimo en cada post de LinkedIn en el transcurso de los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre de 2024.

#### **Específico 1.1**

Adquirir 50 seguidores a través de contenido de valor en el perfil de LinkedIn en los meses de septiembre, octubre, y diciembre de 2024.

#### **Específico 1.2**

Lograr 40 impresiones por cada post de LinkedIn en los meses de septiembre, octubre, y diciembre de 2024.

### **GENERAL 2**

Obtener 100 nuevos seguidores en el perfil de Facebook en el transcurso de los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre de 2024.

#### **Específico 2.1**

Alcanzar 40 cuentas por cada publicación a través del perfil de Facebook en los últimos cuatro meses del año.

#### **Específico 2.2**

Lograr que las publicaciones alcancen las 70 interacciones por medio de las piezas gráficas en los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre de 2024.

## FODA

### Internas

- **Fortalezas**

Conocimiento de Marketing Digital y Gestión de redes sociales.

Conocimiento sobre pauta digital.

Conocimiento sobre Periodismo.

Experiencia en comunicación institucional.

Experiencia en creación de contenido.

- **Debilidades**

Posicionar mi marca.

Publicar con constancia en Facebook y LinkedIn.

Aumentar mis seguidores.

Crear un portafolio virtual con mi trabajo.

Redacción persuasiva.

### Externas

- **Oportunidades**

Demanda de contenido de calidad, debido a que las marcas buscan creadores de contenido atractivo.

Formación y capacitación: ofrecer talleres y cursos sobre gestión de redes sociales y creación de contenido.

Incorporación de nuevas tecnologías.

Crecimiento del E-commerce.

Desarrollo de marca personal.

- **Amenazas**

Competencia de otras marcas.

Evolución de tendencias.

Sobrecarga de contenido.

Desinformación por lo que es primordial mantener la credibilidad.

Saturación de mercado.

## **ANÁLISIS DE FODA**

La marca personal “Yamileth Martínez” tiene mucho potencial para la creación de contenido, marketing digital y periodismo institucional, debido a que posee una variedad de conocimiento y experiencia en estas áreas, por lo que su imagen de marca crea confiabilidad.

Con el conocimiento en gestión de redes la marca solventará y ayudará a otras instituciones, tomando en cuenta que en esta era donde todo es digital, las redes sociales se convierten en las principales en el momento de promover el trabajo o una marca en específico.

Por otro lado, se cuenta con las debilidades y amenazas que al tenerlas muy bien identificadas dan pauta para poder fortalecerlas conforme se avance en el posicionamiento de la marca personal y hacerla distintiva en comparación a otras que estén en el mismo rubro.

## COMPETENCIAS DE LA MARCA EN LINKEDLN

### 1. Karla Escobar

Periodista, marketing digital y relaciones públicas son algunos de los servicios que ofrece, además de tener experiencia en empresas como “TELUS International Central América”

En su perfil comparte publicaciones laborales así como ofertas de empleo.

Cuenta con 237 seguidores y 225 contactos.



### 2. Ariel Aragón

Periodista institucional, con experiencia en empresas como “PROCOMES”, Direct English SV, entre otros.

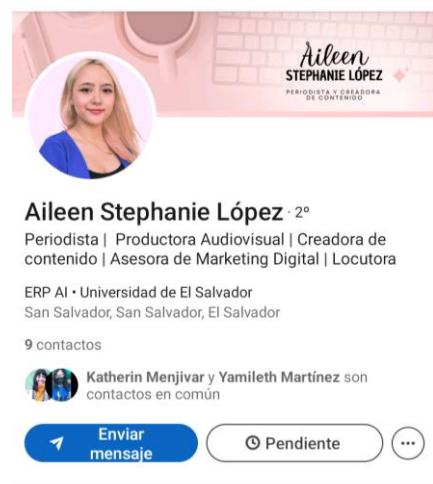
También se dedica al marketing digital. Sus publicaciones son con respecto al ámbito laboral y su trabajo como marca personal.



### 3. Aileen Stephanie López

Creadora de contenido, asesora de marketing digital y periodista, con experiencia en “RDEs” como directora de marketing.

Sus publicaciones son con respecto a su trabajo y su desempeño.



## RESUMEN

Competencia	LinkedIn	Facebook	Instagram	TikTok	WEB
<b>Karla Escobar</b>	x	x			
<b>Ariel Aragón</b>	x				
<b>Aileen López</b>	x				

Los 3 perfiles que se han analizado de LinkedIn, cuentan con foto de perfil profesional, se encuentran optimizados, con sus datos personales, educación y sobre todo su experiencia en el rubro.

Los 3 perfiles cuentan con Instagram no profesional, al igual que Facebook, ya que solo reflejan su profesionalismo por medio de LinkedIn, debido a las herramientas de conexión entre profesionales que esta red ofrece.

## COMPETENCIA DE LA MARCA EN FACEBOOK

### 1. Edgar Cortez

Community Manager en EdCor Studio, Agente de Cambio en Fundación Friedrich Ebert América Central, Diseñador Gráfico en Freelance.

Sus publicaciones reflejan parte de su trabajo, aunque no usa un facebook de carácter profesional, sino que es un personal, sin embargo, lo tiene optimizado.



### 2. Danilo Martínez

Asesor de Marketing Digital y estrategias de publicidad para nuevos emprendimientos, posicionamiento de marcas en medios digitales y creación de contenido.

Su perfil de facebook está optimizado y hace uso de una fanpage, por lo que es un perfil profesional, crea contenido referente a los rubros que se dedica en los cuales da tips y consejos de marketing a sus seguidores.



### 3. Majo Alger

Postgrado en Mercadeo Digital, Administración de empresas, 20 años en medios de comunicación. Posee una cuenta con más de 253 mil seguidores, en sus redes sociales promueve parte de su trabajo en el mercadeo digital. Su fan page está optimizada, por lo que se trata de una cuenta profesional.



## RESUMEN

Competencia	Linkedln	Facebook	Instagram	TikTok	WEB
<b>Edgar Cortez</b>		<b>x</b>			
<b>Danilo Martinez</b>		<b>x</b>			
<b>Majo Alger</b>		<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	

Los 3 perfiles analizados de Facebook, son de personas que se dedican al marketing digital, comparten de diferentes maneras su trabajo en las áreas de las cuales tienen conocimientos. Tienen las cuentas optimizadas, sin embargo, Majo Alger sobresale en la cantidad de seguidores.

## **BUYER PERSONA - LINKEDLN**

### **1. Roberto Reales (Master en RRHH)**

Cargo: Gerente de Talento Humano de la Alcaldía Municipal de Colón.

Edad: 36 años.

Estado civil: Soltero.

Ubicación: San Salvador.

Ingresos mensuales: \$1,200.00.

Carácter: Dinámico y Detallista.

#### **Objetivos y Necesidades**

Seleccionar un Community Manager capacitado para la unidad de comunicaciones de la municipalidad. Fomentar el trabajo creativo en las unidades de la alcaldía. Generar una imagen sólida del gobierno municipal.

#### **Miedos y Frustraciones**

No obtener los resultados esperados del personal humano. No generar interacción en los canales de comunicación. No saber qué hacer en caso de crisis a nivel gubernamental.

#### **Intereses**

Está interesado en la producción de video. Le apasiona el trabajo comunitario. Promueve el rescate y adopción de perritos y gatitos.

#### **Comportamiento**

Constantemente comparte ofertas de empleo. Supervisa las acciones de la Unidad de Comunicaciones para cuidar de la imagen institucional. Usa LinkedIn como canal para compartir ofertas laborales.

#### **Cómo le puede ayudar la Community manager.**

A mejorar la visibilidad del trabajo que la municipalidad desarrolla de manera creativa para llamar la atención de la población, y así crear una imagen sólida, por medio del contenido audiovisual.

## **2. Jennifer Guerra (Master en Psicología)**

Cargo: Analista de Atracción de Talento Humano en Panadería El Rosario.

Edad: 29 años.

Estado civil: Soltera.

Ubicación: San Salvador.

Ingresos mensuales: \$1,100.00 Carácter: Amable y simpática.

### **Objetivos y Necesidades**

Encontrar el talento humano capacitado en Community Manager. Fomentar las buenas relaciones de comunicación dentro de la empresa. Generar clientes potenciales para la panadería.

### **Miedos y Frustraciones**

No contar con una estrategia de comunicación institucional. No aumentar las ventas de la panadería. No saber qué hacer ante la negativa de un cliente por la atención recibida.

### **Intereses**

Se interesa en eventos de promoción de marcas empresariales. Herramientas de gestión eficientes para el trabajo. Crear una imagen de marca con presencia en el público local.

### **Comportamiento**

Participa activamente en grupos de búsqueda de empleo. Conecta con profesionales en el área de RRHH. Usa LinkedIn para posicionar la empresa como una opción laboral.

### **Cómo le puede ayudar la Community manager.**

Le puede ayudar a seguir posicionando más la marca, llegando a más clientes potenciales debido al rubro que representa. Así mismo fortalecer una mejor gestión interna de las redes de la empresa.

### **3. Linda Maricela Battle**

Cargo: Departamento de recursos humanos “Embotelladora Las Cascadas”.

Edad: 29 años.

Estado civil: Soltera.

Ubicación: San Salvador.

Ingresos mensuales: \$1,100.00.

Carácter: Amable y simpática.

#### **Objetivos y Necesidades**

Encontrar el talento humano capacitado en Community Manager. Fomentar las buenas relaciones de comunicación dentro de la empresa. Generar clientes potenciales para la embotelladora.

#### **Miedos y Frustraciones**

No contar con una estrategia de comunicación institucional. No aumentar las ventas de la embotelladora. No saber qué hacer ante la negativa de un cliente por la atención recibida.

#### **Intereses**

Se interesa en eventos de promoción de marcas empresariales. Herramientas de gestión eficientes para el trabajo. Crear una imagen de marca con presencia en el público local.

#### **Comportamiento**

Participa activamente en grupos de búsqueda de empleo. Conecta con profesionales en el área para ampliar su equipo de trabajo con sus necesidades.

#### **Cómo le puede ayudar la Community manager.**

Gestionando las redes sociales con métricas para poder alcanzar más clientes potenciales para la embotelladora.

## **BUYER PERSONA FACEBOOK**

### **1. Martín Sanchez (Productor Audiovisual)**

Cargo: Filmmaker en Plan Internacional de El Salvador.

Edad: 35 años.

Estado civil: Casado.

Ubicación: San Salvador.

Ingresos mensuales: \$1,100.00 Carácter: Exigente y atento.

### **Objetivos y Necesidades**

Producir contenido de valor enfocado en desarrollo comunitario en niñez y adolescencia. Desea producir más contenido en formato de video. Generar relaciones sólidas de apoyo entre instituciones.

### **Miedos y Frustraciones**

No producir mensajes que influyan en la opinión pública. No lograr el posicionamiento necesario para ser reconocido. No crear comunidades que respalden el trabajo de las ONG.

### **Intereses**

Le gusta viajar para conocer otros contextos culturales. Apasionado por la fotografía. Le interesan las últimas tendencias tecnológicas.

### **Comportamiento**

Sigue a páginas y perfiles para obtener inspiración. Comparte noticias diarias relacionadas con comunidades vulnerables. Utiliza Facebook para compartir sus producciones audiovisuales.

### **Cómo le puede ayudar la Community manager.**

Creando videos de manera eficaz con contenido de valor y mejorando las relaciones de apoyo entre instituciones, debido al buen uso de los audiovisuales.

## **2. Eduardo Escobar (Microempresario)**

Cargo: Dueño de la empresa “Industrias Adonay”.

Edad: 26 años.

Estado civil: Soltero.

Ubicación: San Salvador.

Ingresos mensuales: \$900.00.

### **Objetivos y Necesidades**

Generar clientes potenciales para su negocio de serigrafía. Potenciar las redes sociales de su negocio de manera profesional. Conectar con la comunidad digital por medio de contenido creativo.

### **Miedos y Frustraciones**

No atraer clientes a su negocio. No parecer profesional debido a la imagen creada en redes sociales. Miedo a quedarse estancado y no prosperar.

### **Intereses**

Le gusta el diseño gráfico. Destacar su negocio en el ámbito digital. Le interesa ser reconocido por su excelente trabajo

### **Comportamiento**

Constantemente arma computadoras para venderlas. Le dedica la mayor parte de su tiempo a diseñar camisas. Utiliza Facebook para compartir los diseños de negocio.

### **Cómo le puede ayudar la Community manager.**

Le puede ayudar gestionando las redes sociales con un buen SEO, para que su negocio pueda conectar con más personas.

### **3. Yasmin Morales**

Cargo: Marketing y Gerente de Ventas “Panadería y Pastelería La tacleña”.

Edad: 40 años.

Estado civil: casada.

Ubicación: San Salvador.

Ingresos mensuales: \$1,000.00 Carácter: Alegre e ingeniosa.

#### **Objetivos y Necesidades**

Generar clientes potenciales para la panadería. Potenciar las redes sociales de la pastelería de manera profesional. Conectar con la comunidad digital por medio de contenido creativo.

#### **Miedos y Frustraciones**

No atraer más clientes. No poder crear una nueva estrategia comunicacional.

#### **Intereses**

Le gusta el diseño de piezas para redes sociales que sirven visualmente como estrategia para llegar al paladar de las personas.

#### **Comportamiento**

Siempre está al tanto de todo lo que se crea visualmente por redes sociales.

#### **Cómo le puede ayudar la Community manager.**

Le puede ayudar haciendo una estrategia de gestión de redes sociales, mejorando SEO, y ser muy creativa para llegar por medio de la vista al paladar de los clientes.

## **CANALES DIGITALES- LINKEDLN**

Según Carlos Barraza, experto en Marketing Digital, LinkedIn es una plataforma social que con sus amplias herramientas, ofrece numerosas ventajas y oportunidades tanto a particulares como empresas.

Esta es una herramienta comercial valiosa porque se ha convertido en la red más utilizada por los profesionales y que cada vez muestra más usuarios. De igual manera, dice Barraza que LinkedIn es la herramienta más eficaz para oportunidades laborales ya que es una plataforma de constante reclutamiento de talentos, en este caso, la marca pretende ser reclutada ya sea por una persona en particular, emprendimiento nuevo o alguna institución pública para el área de marketing, así como se ha planteado en los buyer persona de dicha red social.

Por último, se ha seleccionado esta plataforma para tener más conexiones con profesionales, poder generar optimización para llegar a más usuarios y así poder posicionar la marca personal.

## **CANALES DIGITALES FACEBOOK**

Facebook es la red social más utilizada en el mundo, por lo tanto, es una plataforma en la cual se pueden visibilizar posibles clientes que necesiten servicios profesionales de creación de contenidos, marketing digital.

Es una red social en la cual se puede atraer a las personas por medio de piezas gráficas y que tiene muchos recursos para poder posicionar la marca y crear un distintivo para sobresalir entre otras marcas que podrían generar competencia.

## LÍNEAS DE CONTENIDO

**Idea central: Servicios de Community Manager y Marketing Digital.**

- **Contenido de valor (70%):** El objetivo de este contenido es atraer nuevos clientes potenciales, resolverles dudas y proporcionar información relevante. Mediante este contenido se genera confianza en la marca Yamileth Martínez.
- **Contenido de educación y venta (20%):** Este contenido será para crear lazos entre la marca y el público y generar la confianza en la marca. Así mismo para promover los precios de los servicios por parte del contenido de venta.
- **Contenido de Interacción (10%):** Este contenido será utilizado para crear una relación entre el público y la marca.

## **SUBTEMAS**

### **Contenido de valor (70%):**

Tips para crear contenido en redes sociales, herramientas para hacer crecer tu marca, cómo vender productos en redes sociales, la presencia de la marca en redes sociales, entre otros subtemas.

### **Contenido educativo y venta (20%):**

Tips para construir una imagen institucional, como ayudan las redes sociales a la marca personal, objetivo del marketing de contenido, importancia del contenido de valor en la era digital, importancia de la estrategia de marketing, entre otros.

### **Contenido de Interacción (10%):**

Historias de interacción con encuestas o algunas publicaciones que invitan a la audiencia para que contesten preguntas.

## **KPIS A MEDIR EN LINKEDIN**

### **Objetivo general 1**

Obtener 30 interacciones como mínimo en cada post de LinkedIn en el transcurso de los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre de 2024.

#### **KPI a medir:**

Total, de interacciones que los usuarios tienen con el contenido, comentarios, likes y compartidos.

### **Específico 1.1**

Adquirir 50 seguidores a través de contenido de valor en el perfil de LinkedIn en los meses de septiembre, octubre, y diciembre de 2024.

#### **KPI a medir:**

- Aumento de seguidores en el periodo determinado.
- Cantidad de personas que siguen la cuenta.

### **Específico 1.2**

Lograr 40 impresiones por cada post de LinkedIn en los meses de septiembre, octubre, y diciembre de 2024.

#### **KPI a medir:**

Total de impresiones y número total de veces que el contenido ha sido mostrado.

## **KPIS A MEDIR EN FACEBOOK**

### **Objetivo general 2**

Obtener 100 nuevos seguidores en el perfil de Facebook en el transcurso de los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre de 2024.

#### **KPI a medir:**

- Aumento de seguidores en el periodo de tiempo determinado.
- Cantidad de personas que siguen la cuenta.

### **Específico 2.1**

Alcanzar 40 cuentas por cada publicación a través del perfil de Facebook en los últimos cuatro meses del año.

#### **KPI a medir:**

Cantidad de personas que han visto las publicaciones.

### **Específico 2.2**

Lograr que las publicaciones alcancen las 70 interacciones por medio de las piezas gráficas en los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre de 2024.

#### **KPI a medir:**

Total, de interacciones, likes, comentarios y compartidos.

## CALENDARIO DE CONTENIDO

El calendario de contenido para redes sociales de LinkedIn y Facebook, puede ser modificado según las necesidades de la marca. El calendario es de 15 días, sin embargo, se seguirá realizando un nuevo calendario al terminar este periodo.

### **Propuesta de calendarización:**

- **Tiempo de calendarización:** Quincenal.
- **Redes sociales:** LinkedIn y Facebook.
- **Cantidad de publicaciones:** Dos diarias, una por cada red social.
- **Artes gráficos:** Piezas gráficas, historias.
- **Keywords a implementar:** Marketing digital, periodismo institucional, entre otros.

## CALENDARIO QUINCENAL DE FACEBOOK

Día	Horario	Tipo de contenido	Pilar de contenido	Copy	N de pieza gráfica.
Lunes	6:00pm	Pieza gráfica	Educativo	<p><b>Construyendo una Imagen Institucional fuerte</b></p> <p>La imagen institucional, es más que un logo o eslogan; es la percepción que el público tiene de tu organización. Una imagen sólida puede ser la diferencia entre ser recordado y ser olvidado.</p> <p>Claves para una Imagen Institucional Efectiva:</p> <p>Consistencia: Mantén</p> <p>Coherencia en todos tus canales de comunicación.</p> <p>Autenticidad: Sé genuino y transparente en tus mensajes.</p> <p>Valor: Ofrece contenido que aporte valor a tu audiencia.</p> <p>Propuesta Única: Destaca lo que te hace diferente en el mercado.</p> <p>Recuerda, una buena imagen institucional no solo atrae clientes, sino que también genera confianza y lealtad.</p> <p>¿Te gustaría saber más sobre cómo construir una imagen institucional efectiva?</p> <p>¡Déjame un comentario!</p> <p>#ImagenInstitucional #MarketingDigital #Branding #confianza #ComunicaciónEfectiva #CrecimientoEmpresarial #EstrategiaDeMarca</p>	1
Martes	6:00pm	Pieza Gráfica	Contenido de valor	<p>¿Sé te dificulta crear contenido para Redes Sociales?</p> <p>En la era digital, el contenido es rey.</p>	2



				<p>Sin embargo, no se trata solo de publicar; se trata de conectar. Aquí te comparto algunas estrategias clave para crear contenido efectivo que resuene con tu audiencia:</p> <p>Conoce a tu Audiencia: Investiga sus intereses y necesidades. Esto te ayudará a crear contenido relevante.</p> <p>Diversifica tu formato: Usa Imágenes, videos, infografías y textos. La variedad mantiene en interés.</p> <p>Sé Auténtico: Comparte historias personales y experiencias. La autenticidad genera confianza.</p> <p>Optimizar para SEO: Utiliza palabras clave relevantes en tus publicaciones para mejorar tu visibilidad.</p> <p>Llama a la Acción (CTA): Anima a tus seguidores a interactuar con preguntas o sugerencias.</p> <p>#CreaciónDeContenido #RedesSociales #MarketingDigital #SEO #Autenticidad #ContenidoQueConecta #EstrategiaDigital</p>	
Miércoles	6:00pm	Pieza Gráfica	Interacción	<p>¡Potencia tu Presencia en Redes Sociales!</p> <p>¿Sabías que una estrategia bien ejecutada en redes sociales puede aumentar tu visibilidad y atraer más clientes?</p> <p>Como Community Manager, estoy aquí para ayudarte a destacar en el mundo digital.</p> <p>‘¿Qué servicios ofrezco?’</p> <p>Gestión de Redes Sociales: Creación y programación de contenido atractivo.</p> <p>Análisis de Resultados: Informes mensuales para medir el impacto de tus publicaciones.</p> <p>Interacción con la comunidad:</p>	3

				<p>Respuestas rápidas a comentarios y mensajes. Estrategias Personalizadas: Planes adaptados a las necesidades de tu marca. ¿Cuál de estos servicios crees que ¿Qué es más importante para tu negocio? Cuéntame en los comentarios. #CrecimientoEnRedes #RedesSociales #MarketingDigital #SEO #InteracciónOnline #TuMarcaEnLasRedes</p>	
Jueves	6:00pm	Pieza Gráfica	Ventas	<p>¡Transforma Tu Negocio con un Community Manager Profesional! ¿Sabías que el 73% de los consumidores confían más en las marcas que tienen una sólida presencia en redes sociales? Si deseas destacar entre la competencia y atraer más clientes, ¡estás en el lugar correcto! Mis servicios incluyen: Creación de contenido atractivo que resuene con tu audiencia. Gestión efectiva de tus redes sociales para maximizar el engagement. Análisis de métricas para ajustar estrategias y obtener resultados óptimos. Respuestas rápidas a tus seguidores para construir una comunidad activa. ¡No pierdas más tiempo! Invierte en tu marca y déjame llevar tu marca al siguiente nivel. Contáctame hoy mismo y obtén un 10% de descuento en tu primer mes de servicio!</p>	4
Viernes	6:00pm	Pieza Gráfica	Contenido de Valor	<p>5 herramientas Esenciales para hacer Crecer Tu Marca En el mundo digital actual, contar</p>	5

				<p>con las herramientas adecuadas es crucial para el éxito de tu marca. Aquí te comparto cinco herramientas que te ayudarán a maximizar tu crecimiento:</p> <p>Hootsuite: Gestiona todas las redes sociales desde una sola plataforma. Programa publicaciones y analiza tu rendimiento de manera eficiente.</p> <p>Canva: Crea gráficos atractivos y profesionalmente diseñados sin necesidad de ser un experto en diseño.</p> <p>Google Analytics: Conoce a fondo el comportamiento de tus visitantes y ajusta tu estrategia basándose en datos concretos.</p> <p>Mailchimp: Una excelente herramienta para gestionar tus campañas de email marketing y mantener a tus clientes informados.</p> <p>Buffer: Optimiza la publicación de contenido en redes sociales y analiza qué funciona mejor en tu audiencia.</p> <p>Recuerda: La clave está en elegir las herramientas que mejor se adapten a tus necesidades y objetivos.</p> <p>#CrecimientoDeMarca  #MarketingDigital  #HerramientasDeMarketing  #RedesSociales  #EstrategiaDeContenido  #Emprendimiento  #NegociosExitosos</p>	
Sábado	6:00pm	Historia	Venta	<p>¿Quieres potenciar tu marca? Nosotros somos tu solución. Te ofrecemos: los siguientes</p>	<b>6</b>

				servicios: Tendencias Estrategias Contenidos Redacción SEO Asesorías Reportes KP's Gestión de Redes #MarketingDigital	
Domingo	6:00pm	Pieza Gráfica	Contenido de Valor	¿Cómo Vender Productos en Redes Sociales Efectivamente? Descubre estos 6 tips prácticos para maximizar tus resultados. Aquí te comparto algunos de los puntos clave: Conoce a tu Audiencia: Investiga quiénes son tus clientes ideales. Esto te ayudará a personalizar tu contenido y ofrecer lo que realmente desean. Coloca precios claros: La transparencia en los precios genera confianza. Asegúrate de mostrar al precio de cada artículo en tus publicaciones. Crea Contenido Atractivo: Usa imágenes de alta calidad y videos detrás de cámara que muestren el proceso de creación de tus productos. Utiliza Llamadas a la acción (CTA): Motiva a los seguidores a interactuar. Aprovecha las historias: Las historias son perfectas para mostrar productos en acción y crear sentido de urgencia. Interactúa con tu comunidad: Responde comentarios y mensajes directos. Un buen servicio al cliente puede convertir seguidores en compradores. Aprende más sobre cómo optimizar tus ventas en redes sociales y	7

				transforma tu estrategia digital!	
Lunes	6:00pm	Historia	Venta	Servicios que ofrecemos: Manejamos tus redes para destacar en el mundo digital. Gestión de tráfico. Gestión de Redes Sociales. Creación de contenido.	8
Martes	6:00pm	Pieza Gráfica	Contenido de Valor	Rompiendo Fronteras en el Mundo Digital En un mundo cada vez más interconectado, las barreras físicas y culturales se desvanecen. La digitalización nos permite expandir nuestros horizontes y acceder a mercados globales como nunca antes. ¿Por qué es crucial adaptarse? Oportunidades Globales: Tu negocio puede prosperar en cualquier rincón del planeta. Diversificación: Amplía tu base de clientes y reduce riesgos. Innovación Continua: La tecnología está en constante evolución; adaptarse te mantiene relevante. El Futuro es digital y está lleno de posibilidades. ¡No dejes que las fronteras te detengan! #MundoDigital #SinFronteras #Innovación #MercadosGlobales #Emprendimiento #TransformaciónDigital	9
Miércoles	6:00pm	Historia	Interacción	¿Cuál es el canal de Marketing Digital que es principal en tu marca? a) Anuncios de Redes Sociales. b) Anuncios web. c) Anuncios de correos directo.	10
Jueves	6:00pm	Pieza Gráfica	Educativo	¿Cómo puede ayudar a tu marca personal, estar presente en redes sociales?	11

				<p>¿Sabías que una sólida marca personal puede abrirte puertas increíbles en el mundo digital? Aquí te dejamos algunas razones por las que deberías empezar a trabajar en la tuya hoy mismo en redes sociales:</p> <p><b>Autenticidad:</b> Muestra quién eres realmente y conecta de manera más profunda con tu audiencia.</p> <p><b>Credibilidad:</b> Una buena marca personal te posiciona como un experto en tu área, aumentando la confianza en ti y tus servicios.</p> <p><b>Oportunidades:</b> Desde colaboraciones hasta ofertas laborales, una marca personal bien gestionada puede ser tu mejor carta de presentación.</p> <p><b>Visibilidad:</b> Aumenta tu alcance y haz que más personas conozcan tu trabajo y tus pasiones.</p> <p>💡 ¡Es hora de brillar! Empieza a construir tu marca personal hoy y observa cómo tu presencia en redes sociales se transforma.</p>	
Viernes	6:00pm	Pieza Gráfica	Contenido de valor	<p> ¡Aumenta el Engagement en tus Redes Sociales! </p> <p>¿Te gustaría que tus publicaciones tuvieran más interacción? Aquí te compartimos algunos consejos clave para que los usuarios se enganchen con tu contenido:</p> <p><b>Crea contenido visual atractivo:</b> Las imágenes y videos capturan la atención rápidamente.</p> <p><b>Haz preguntas:</b> Invita a tus seguidores a compartir sus opiniones y experiencias.</p> <p><b>Cuenta historias:</b> Las narrativas personales crean conexiones emocionales y mantienen el interés.</p>	12

				<p>Sé auténtico: La sinceridad genera confianza y fomenta la lealtad de tu audiencia.</p> <p>Utiliza CTAs claros: Invita a tus seguidores a comentar, compartir o participar en encuestas.</p> <p>🌟 Recuerda, el engagement es una conversación, no un monólogo. ¡Escucha a tu audiencia y adapta tu contenido!</p> <p>💬 ¿Tienes más tips para aumentar el engagement? ¡Compártelos en los comentarios!</p> <p>#Engagement #RedesSociales #ContenidoDeValor #MarketingDigital #EstrategiaDeContenido #CrecimientoEnRedes #SocialMedia</p>	
Sábado	6:00pm	Pieza Gráfica	Contenido Educativo	<p><input checked="" type="checkbox"/> ¿Cuál es el Objetivo del Marketing de Contenido? <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>El marketing de contenido va más allá de solo promocionar productos o servicios; su verdadero propósito es construir relaciones significativas con tu audiencia. Aquí te presentamos los principales objetivos que debes tener en cuenta:</p> <p>Atraer tráfico relevante: Genera contenido que resuene con tu público objetivo y atraiga visitantes a tu sitio web.</p> <p>Educar y aportar valor: Ofrece información útil que ayude a tu audiencia a resolver problemas o mejorar su conocimiento.</p> <p>Fomentar la lealtad de la marca: Al proporcionar contenido valioso, tus clientes</p>	13

				<p>potenciales se sentirán más conectados y confiarán en ti.</p> <p>Impulsar conversiones: Una estrategia bien ejecutada puede guiar a los usuarios a realizar una acción específica, como suscribirse o comprar.</p> <p>🔑 Recuerda, el éxito del marketing de contenido radica en la consistencia y en entender las necesidades de tu audiencia.</p> <p>¡Comienza a crear contenido que realmente impacte!</p> <p>💬 ¿Te gustaría saber más sobre estrategias efectivas de marketing de contenido? ¡Déjanos tus preguntas en los comentarios!</p> <p>#MarketingDeContenido #ContenidoDeValor #EstrategiaDigital #SEO #AtraerClientes #LealtadDeMarca #Educación</p>	
Domingo	6:00pm	Pieza Gráfica	Contenido de Valor	<p>🌟 ¡7 Ideas Creativas de Contenido para Redes Sociales! 🌟</p> <p>¿Te quedaste sin ideas para tus publicaciones? No te preocupes, aquí te dejamos 7 tipos de contenido que puedes utilizar para enganchar a tu audiencia y mantener tu perfil activo:</p> <p>Tutoriales y consejos: Comparte tu experiencia y ayuda a tus seguidores a aprender algo nuevo.</p> <p>Detrás de cámaras: Muestra el proceso</p>	14

				<p>de creación de tus productos o servicios.</p> <p>Preguntas frecuentes: Responde las dudas comunes de tus clientes para generar confianza.</p> <p>Testimonios de clientes: Comparte historias de éxito que resalten el valor de tu marca.</p> <p>Encuestas y preguntas: Fomenta la interacción y conoce mejor a tu audiencia.</p> <p>Contenido generado por usuarios: Comparte las publicaciones de tus clientes usando tus productos.</p> <p>Noticias y tendencias: Mantén a tu audiencia informada sobre lo último en tu industria.</p> <p>🌟 ¡Empieza a implementar estas ideas y observa cómo crece tu engagement!</p> <p>💬 ¿Cuál de estas ideas te gustaría probar primero? Cuéntanos en los comentarios.</p> <p>#ContenidoParaRedes  #MarketingDigital  #EstrategiaDeContenido  #Engagement  #SocialMediaTips #Creatividad  #RedesSociales</p>	
Lunes	6:00pm	Pieza Gráfica	Contenido de valor.	<p>¡Evita Estos Errores Comunes al Publicar en Redes Sociales! 🚫</p> <p>¿Tus publicaciones no obtienen la interacción que esperabas? Puede que estés cometiendo algunos de estos errores comunes. Aquí te compartimos los más frecuentes y cómo solucionarlos:</p> <p>No conocer a tu audiencia: Publicar contenido que no resuena con tus seguidores</p>	15


				<p>puede hacer que pierdas su interés.</p> <p>1.</p> <p>Publicar de forma inconsistente: La irregularidad puede hacer que tu audiencia te olvide. ¡Establece un calendario de publicaciones!</p> <p>2.</p> <p>No usar imágenes o videos atractivos: El contenido visual es clave para captar la atención. ¡Asegúrate de incluirlo!</p> <p>3.</p> <p>No incluir llamados a la acción (CTAs): Sin un CTA claro, es difícil que tu audiencia sepa qué hacer después de leer tu publicación.</p> <p>4.</p> <p>Ignorar los comentarios y mensajes: La interacción es fundamental. Responde y crea conversaciones con tus seguidores.</p> <p>5.</p> <p>No medir el rendimiento: Sin análisis, no sabrás qué funciona y qué no. Utiliza herramientas de análisis para ajustar tu estrategia.</p> <p>6.</p> <p>No adaptar el contenido a cada plataforma: Cada red social tiene su propio formato. Asegúrate de personalizar tu contenido para cada una.</p> <p>7.</p>	
--	--	--	--	--	--



				<p>✨ ¡Corrige estos errores y observa cómo mejora tu engagement!</p> <p>💬 ¿Has cometido alguno de estos errores?</p> <p>¡Cuéntanos en los comentarios!</p> <p>#ErroresEnRedes #MarketingDigital #RedesSociales #EstrategiaDeContenido #CrecimientoOnline #Interacción #SocialMediaTips</p>	
--	--	--	--	--	--

## CALENDARIO QUINCENAL DE LINKEDIN


Día	Horario	Tipo de Contenido	Pilar de Contenido	Copy	N de Pieza Gráfica
Lunes	6:00pm	Pieza Gráfica	Educativo	<p>🔍 La Importancia del Contenido de Valor en la Era Digital</p> <p>En un mundo donde la sobrecarga de información es la norma, ofrecer contenido de valor se convierte en una necesidad. ¿Por qué? Porque genera conexiones auténticas y fomenta la lealtad de la audiencia.</p> <p>🌟 ¿Qué experiencia brinda el contenido de valor?</p> <p>Educación: Proporciona información útil que ayuda a resolver problemas.</p> <p>1.</p> <p>Confianza: Establece credibilidad al mostrar experiencia y conocimiento.</p> <p>2.</p> <p>Compromiso: Aumenta la interacción y participación de la audiencia.</p> <p>3.</p> <p>Lealtad: Fomenta relaciones duraderas al ser un recurso constante.</p> <p>4.</p> <p>Invertir en contenido de calidad no solo mejora la experiencia del usuario, sino que también potencia tu marca</p>	1.1








				<p>en el mundo digital. ¡No subestimes el poder del valor!</p> <p>👉 ¿Cómo estás creando contenido valioso en tu estrategia?</p> <p>#ContentMarketing #ContenidoDeValor #Educación #MarketingDigital #SEO #BrandLoyalty #CustomerExperience #Engagement</p>	
Martes	6:00pm	Pieza Gráfica	Interacción	<p>📰 ¿Qué es el Periodismo Institucional y por qué es clave en la comunicación actual?</p> <p>El periodismo institucional va más allá de la simple difusión de información. Se trata de construir puentes entre las organizaciones y sus audiencias, generando confianza y transparencia. Pero, ¿cuáles son sus principales características?</p> <p>Objetividad: Presenta información veraz y balanceada.</p> <p>Relevancia: Aborda temas que importan a la comunidad.</p> <p>Accesibilidad: Hace la información comprensible y cercana a todos.</p> <p>😞 Tu opinión cuenta: ¿Cómo percibes la labor del periodismo institucional en tu organización? ¿Crees que está logrando conectar con su audiencia?</p>	<b>2.1</b>






				<p>¡Déjanos tu comentario y compartamos ideas sobre cómo mejorar la comunicación institucional!</p> <p>#PeriodismoInstitucional  #Comunicación  #Transparencia #Confianza  #Engagement  #Medios #SEO  #MarketingDeContenidos</p>	
Miércoles	6:00pm	Pieza Gráfica	Contenido de Valor	 La Presencia en Redes Sociales: Un Imperativo para el Éxito Empresarial En la era digital, una empresa que no está presente en redes sociales está destinada al fracaso. ¿Por qué? Aquí te comparto algunos puntos clave: Visibilidad: Las redes sociales amplifican tu alcance, permitiendo que más personas conozcan tu marca. 1. Interacción: Fomentan la comunicación directa con clientes, fortaleciendo relaciones y lealtad. 2. Reputación: Las opiniones y reseñas en línea son vitales; una buena presencia ayuda a construir confianza. 3. Oportunidades: Conectan a las empresas con nuevos clientes y socios estratégicos.	<b>3.1</b>

				<p>4.</p> <p> Reflexiona: ¿Tu empresa está aprovechando el poder de las redes sociales? Si no es así, ¡es hora de actuar!</p> <p>#RedesSociales #MarketingDigital #Visibilidad #Interacción #Reputación #EstrategiaDigital #EmpresasExitosas #SEO</p>	
Jueves	6:00pm	Pieza Gráfica	Ventas	<p> ¿Cuándo es el momento adecuado para contactar a un asesor de marketing?</p> <p>Como profesional en el área de marketing, he visto cómo muchas empresas luchan por destacar en un mercado saturado. Aquí te comparto algunas señales que indican que es hora de buscar asesoría:</p> <p>Estancamiento en ventas: Si tus números no se mueven, es una señal de que necesitas un nuevo enfoque.</p> <p>Falta de estrategia: Si no tienes un plan claro, un asesor puede ayudarte a definir tus objetivos.</p> <p>Baja visibilidad online: Un buen asesor puede optimizar tu presencia digital y mejorar tu posicionamiento.</p> <p>Necesidad de innovación: Si tus campañas se sienten anticuadas, es</p>	4.1




				<p>momento de renovarlas.</p> <p>💡 Recuerda: La inversión en asesoría de marketing no es un gasto; es una inversión en el futuro de tu negocio.</p> <p>👉 Si buscas transformar tu marca y llevarla al siguiente nivel, ¡hablemos!</p> <p>#AsesoríaDeMarketing #EstrategiaDigital #MarcaPersonal #Marketing #TransformaciónDigital #CrecimientoEmpresarial #SEO #MarketingConsulting</p>	
Viernes	6:00pm	Pieza Gráfica	Contenido de valor	<p>¿Por qué las redes sociales son la mejor opción para publicitar tu marca?</p> <p>En el mundo digital actual, no es necesario tener un gran presupuesto para hacer crecer tu negocio. Las redes sociales ofrecen un costo significativamente menor en comparación con los medios tradicionales, con una segmentación precisa para alcanzar a tu público objetivo.</p> <p>Beneficios clave:</p> <p>Publicidad accesible y asequible. 📌</p> <p>Gran alcance con mínima inversión. 🌐</p> <p>Segmentación precisa por intereses, edad, ubicación y más. 🎯</p> <p>Medición en tiempo real de los resultados. 📊</p> <p>Además, las plataformas como Facebook, Instagram, y LinkedIn ofrecen</p>	5.1



				<p>formatos publicitarios dinámicos y personalizados que generan más interacción con los usuarios y, en consecuencia, un mayor retorno de inversión. ¡Ideal para emprendedores, PYMES y marcas que buscan crecimiento sostenible!</p> <p> Comienza a aprovechar el poder de las redes sociales y dale el impulso que tu marca merece.</p> <p>#MarketingDigital #PublicidadOnline #RedesSociales #CrecimientoEmpresarial #MarketingEconómico #ROI #EstrategiasDeMarketing #NegociosOnline #PublicidadDigital #MarketingParaPymes</p>	
Sábado	6:00pm	Pieza Gráfica	Ventas	<p>¿Por qué contratar una asesoría de marketing desde el inicio de tu negocio?</p> <p>Emprender un negocio es emocionante, pero también desafiante. A medida que tomas decisiones clave, es fundamental establecer una base sólida para el éxito a largo plazo. Aquí es donde entra la asesoría de marketing.</p> <p>¿Qué obtienes con una asesoría de marketing?</p> <p>Estrategias personalizadas para tu mercado objetivo.</p>	6.1





				 <p>Planes efectivos que maximizan tu inversión.</p>  <p>Evitas errores costosos que pueden frenar tu crecimiento.</p>  <p>Un enfoque claro en cómo destacar frente a tu competencia.</p>  <p>Iniciar con una estrategia de marketing sólida te permite optimizar recursos y enfocar esfuerzos en lo que realmente importa: ¡hacer crecer tu negocio de manera sostenible desde el día uno!</p>  <p>Recuerda: invertir en asesoría es invertir en el éxito de tu marca. No esperes a tener problemas, empieza con el pie derecho.</p> <p>#AsesoríaDeMarketing #EstrategiaDeNegocios #MarketingParaEmprendedores #CrecimientoEmpresarial #MarketingDigital #PYMES #NegociosOnline #PublicidadEfectiva #ExitoEmpresarial #MarketingParaStartups</p>	
Domingo	6:00pm	Pieza Gráfica	Contenido de valor	 <p>*La Importancia de Construir tu Marca Personal*</p>  <p>En un mundo profesional cada</p>	7.1

				<p>vez más competitivo, tener una marca personal sólida no es solo una ventaja, ¡es una necesidad!</p> <p> *¿Por qué deberías enfocarte en tu marca personal?*</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. *Diferenciación:* Te ayuda a destacar frente a la competencia.</li> <li>2. *Credibilidad:* Una marca bien definida genera confianza en tus habilidades y experiencia.</li> <li>3. *Oportunidades:* Las conexiones que creas a través de tu marca pueden abrir puertas a nuevas oportunidades laborales y colaboraciones.</li> </ol> <p> Recuerda, tu marca personal es lo que la gente dice de ti cuando no estás en la habitación. ¡Invierte en ella!</p> <p>#MarcaPersonal #DesarrolloProfesional #Networking #CrecimientoPersonal #Emprendimiento #Liderazgo</p>	
Lunes	6:00pm	Pieza Gráfica	Venta	<p> *Maximiza tu Alcance en Redes Sociales con Nuestra Estrategia de Marketing* </p> <p>¿Te has preguntado cómo algunas marcas logran destacar en el saturado mundo digital? La respuesta está en una estrategia de marketing bien definida y ejecutada.</p> <p> *¿Qué ofrecemos?*</p>	8.1

				<p>1. <b>*Análisis Personalizado:*</b> Evaluamos tu presencia actual y definimos objetivos claros.</p> <p>2. <b>*Contenido Atractivo:*</b> Creamos publicaciones que capturan la atención y fomentan el engagement.</p> <p>3. <b>*Optimización de Plataformas:*</b> Te ayudamos a elegir las redes sociales adecuadas para tu audiencia.</p> <p>4. <b>*Medición de Resultados:*</b> Analizamos el rendimiento para ajustar y mejorar continuamente.</p> <p>✨ ¡No dejes que tus esfuerzos se pierdan en el ruido! Con nuestra estrategia, podrás alcanzar a más clientes potenciales y convertir seguidores en embajadores de tu marca.</p> <p>#MarketingDigital #RedesSociales #EstrategiaDeMarketing #Alcance #CreaciónDeContenido #CrecimientoEmpresarial</p>	
Martes	6:00pm	Pieza Gráfica	Contenido de Valor	<p>🌐 <b>*¿Es Necesario Utilizar una Estrategia Digital en el Mundo Actual?*</b></p> <p>🌐 En la era digital, una estrategia bien definida no es solo una opción; es una necesidad. Aquí te comparto algunas razones clave por las cuales cada negocio debe adoptar un</p>	9.1




				<p>enfoque digital:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>*Visibilidad Aumentada:*</b> Una estrategia digital efectiva te ayuda a destacar en un mercado saturado y a ser encontrado por tu público objetivo.</li> <li>2. <b>*Conexión con la Audiencia:*</b> Las plataformas digitales permiten interactuar y construir relaciones más cercanas con tus clientes.</li> <li>3. <b>*Medición de Resultados:*</b> A diferencia de las estrategias tradicionales, el marketing digital permite analizar el rendimiento en tiempo real y ajustar tácticas según sea necesario.</li> <li>4. <b>*Costos Efectivos:*</b> Las campañas digitales suelen ser más accesibles y ofrecen un mejor retorno de inversión en comparación con los métodos tradicionales.</li> </ol> <p> En resumen, invertir en una estrategia digital no solo es inteligente, sino que es esencial para el crecimiento sostenible de tu negocio.</p> <p>#EstrategiaDigital #Marketing #TransformaciónDigital #CrecimientoEmpresarial #VisibilidadOnline</p>	
Miércoles	6:00pm	Pieza Gráfica	Interacción	<p> <b>*¿Cómo Mejorar en la Creación de Contenido? ¡Comparte tus Consejos!*</b> </p>	10.1

				<p>La creación de contenido es una habilidad esencial en el mundo digital actual. Aquí hay algunas estrategias que pueden ayudarte a elevar tu juego:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>*Conoce a tu Audiencia:*</b> Investiga qué temas les interesan y qué problemas quieren resolver.</li> <li>2. <b>*Crea Valor:*</b> Ofrece información útil, entretenida y relevante que realmente beneficie a tus lectores.</li> <li>3. <b>*Usa Formatos Variados:*</b> Experimenta con blogs, videos, infografías y podcasts para mantener el interés.</li> <li>4. <b>*Optimiza para SEO:*</b> Incorpora palabras clave relevantes y asegúrate de que tu contenido sea fácil de encontrar.</li> </ol> <p>💬 <b>*Ahora es tu turno:*</b>  ¿Cuáles son tus mejores consejos para crear contenido atractivo? ¡Déjalos en los comentarios!  #CreaciónDeContenido  #MarketingDigital  #SEO  #EstrategiaDeContenido  #Interacción</p>	
Jueves	6:00pm	Pieza Gráfica	Educativo	<p> <b>*¿Sin Objetivos, Sin Éxito? La Importancia de Definir Metas en tu Estrategia de Marketing*</b> </p> <p>Una estrategia de marketing sin objetivos claros es como navegar sin un</p>	11.1

				<p>mapa. Aquí te comparto por qué es crucial establecer metas específicas y medibles:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>*Dirección Clara:*</b> Los objetivos te guían y te ayudan a mantener el enfoque en lo que realmente importa.</li> <li>2. <b>*Medición del Éxito:*</b> Sin objetivos, es difícil evaluar el rendimiento de tus campañas y realizar ajustes necesarios.</li> <li>3. <b>*Motivación del Equipo:*</b> Metas bien definidas inspiran y alinean a tu equipo hacia un propósito común.</li> <li>4. <b>*Toma de Decisiones Informada:*</b> Los objetivos facilitan la priorización de recursos y esfuerzos.</li> </ol> <p> <b>*Recuerda:*</b> Una estrategia efectiva debe ser SMART (Específica, Medible, Alcanzable, Relevante y Temporal).</p> <p> <b>*¿Cuáles son tus objetivos de marketing para este año? ¡Comparte tu visión en los comentarios!*</b></p> <p>#MarketingEstrategico #ObjetivosSMART #MarketingDigital #MediciónDeResultados #Educación</p>	
Viernes	6:00pm	Pieza Gráfica	Contenido de valor	<p> <b>*¿Qué Hacer y Qué No Hacer en las Redes Sociales? Mejora tu Presencia Digital*</b> </p> <p>La gestión de redes sociales</p>	12.1

				<p>puede ser un desafío, pero seguir algunas pautas simples puede marcar la diferencia. Aquí te comparto algunos <b>"haz"</b> y <b>"no hagas"</b> para que optimices tu estrategia:</p> <p><b>✅ Haz:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>*Sé Auténtico:*</b> Comparte contenido genuino que refleje tu marca y tus valores.</li> <li><b>*Interactúa con tu Audiencia:*</b> Responde a comentarios y mensajes para construir relaciones.</li> <li><b>*Usa Visuales Atractivos:*</b> Las imágenes y videos aumentan el engagement significativamente.</li> </ol> <p><b>❌ No Hagas:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>*Ignorar Comentarios Negativos:*</b> Abordar la retroalimentación constructiva muestra profesionalismo.</li> <li><b>*Publicar Sin Planificación:*</b> Un calendario de contenido te ayuda a mantener la coherencia.</li> <li><b>*Ser Demasiado Promocional:*</b> Equilibra el contenido promocional con información valiosa.</li> </ol> <p><b>🔍 *Recuerda:*</b> La clave está en ser auténtico y mantener una comunicación abierta con tu audiencia.</p> <p><b>💬 *¿Cuáles son tus mejores prácticas en redes sociales? ¡Comparte tus consejos</b></p>	
--	--	--	--	--	--

Sábado	6:00pm	Pieza Gráfica	Contenido Educativo	<p>🌟 *¿Cuál es la Mejor Red Social para Promover tu Marca Personal?*</p> <p>🌟 En el mundo digital actual, elegir la plataforma adecuada es crucial para maximizar tu visibilidad y conexión con tu audiencia. Aquí te presento un análisis de las redes sociales más efectivas para construir tu marca personal:</p> <p>*1. LinkedIn:*</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ideal para profesionales y empresas.</li> <li>- Oportunidades de networking y colaboración.</li> <li>- Comparte contenido relevante para establecerte como experto en tu campo.</li> </ul> <p>*2. Instagram:*</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Perfecto para marcas visuales y creativas.</li> <li>- Utiliza historias y reels para mostrar tu personalidad.</li> <li>- Atrae a una audiencia más joven interesada en tendencias.</li> </ul> <p>*3. Twitter:*</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Excelente para compartir pensamientos e ideas rápidas.</li> <li>- Conecta con líderes de la industria y participa en conversaciones relevantes.</li> <li>- Usa hashtags estratégicos para aumentar tu visibilidad.</li> </ul> <p>🔍 *Conclusión:*</p> <p>Cada red social tiene su propio enfoque, así que elige la que mejor se alinee con tus objetivos y audiencia. ¡No dudes en probar diferentes plataformas!</p> <p>💬 *¿Cuál es tu red social favorita para promover tu marca personal? ¡Déjame saber en los comentarios!*</p> <p>#MarcaPersonal</p>	13.1
--------	--------	---------------	---------------------	---	------

				#RedesSociales #LinkedIn #Instagram #Twitter #EstrategiaDigital	
Domingo	6:00pm	Pieza Gráfica	Contenido de Valor	 *La Importancia de Crear un Plan de Contenido para Redes Sociales*  En el entorno digital actual, la creación de un plan de contenido sólido es fundamental para alcanzar tus objetivos de marketing y conectar con tu audiencia. Aquí te comparto algunos beneficios clave: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. *Consistencia:* Un plan bien estructurado te ayuda a mantener una presencia constante en las redes sociales, lo que es crucial para construir reconocimiento de marca.</li> <li>2. *Enfoque Estratégico:* Te permite alinear tu contenido con tus metas comerciales, asegurando que cada publicación contribuya a tus objetivos generales.</li> <li>3. *Ahorro de Tiempo:* Al planificar con antelación, reduces el estrés diario y puedes enfocarte en la creación de contenido valioso.</li> <li>4. *Análisis y Mejora:* Con un plan, puedes medir el rendimiento del contenido y hacer ajustes basados en datos, optimizando así tu estrategia continuamente.</li> </ol> *Conclusión:* Invertir tiempo en crear un plan de contenido no solo mejora tu eficiencia, sino que también maximiza el impacto de tus esfuerzos en redes sociales.  *¿Ya tienes un plan de contenido? Comparte tus	14.1

				<p>experiencias en los comentarios!*</p> <p>#PlanDeContenido</p> <p>#RedesSociales</p> <p>#MarketingDigital</p> <p>#EstrategiaDeContenido</p> <p>#CrecimientoPersonal</p>	
Lunes	6:00pm	Pieza Gráfica	Contenido de Valor	<p>👁️ *¿Por qué debe ser atractivo el contenido a primera vista?* 👁️</p> <p>En un mundo donde la atención es un recurso limitado, captar la mirada de tu audiencia en segundos es crucial.</p> <p>Aquí te comparto algunas razones por las que el contenido atractivo es fundamental:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>*Primera Impresión:*</b> La primera impresión cuenta. Un contenido visualmente atractivo puede despertar el interés inmediato y hacer que los usuarios se detengan a leer más.</li> <li>2. <b>*Retención de Audiencia:*</b> El contenido que destaca no solo atrae, sino que también retiene. Las imágenes llamativas, títulos intrigantes y formatos innovadores mantienen a los lectores comprometidos.</li> <li>3. <b>*Mayor Compartibilidad:*</b> El contenido atractivo tiene más probabilidades de ser compartido, ampliando tu alcance y visibilidad en las redes sociales.</li> <li>4. <b>*Diferenciación:*</b> En un mar de información, destacar tu contenido te ayuda a diferenciarte de la competencia</li> </ol>	15.1

				<p>y establecer tu identidad de marca.</p> <p><b>*Conclusión:*</b> La estética y el impacto visual son fundamentales para captar la atención. No subestimes el poder de un buen diseño.</p> <p>💡 <b>*¿Cómo haces tú para hacer que tu contenido sea atractivo? Comparte tus estrategias en los comentarios!*</b></p> <p>#ContenidoAtractivo  #MarketingDigital  #EstrategiaDeContenido  #RedesSociales #Branding</p>	
--	--	--	--	--	--

## BIBLIOGRAFÍA

- Barraza, C. (30 de septiembre de 2023). *16 ventajas y desventajas de LinkedIn*.  
<https://barrazacarlos.com/es/ventajas-y-desventajas-de-linkedin/>
- Fernández, R. (3 de septiembre de 2024). *Ranking mundial de redes sociales por número de usuarios activos mensuales en 2024*.  
<https://es.statista.com/estadisticas/600712/ranking-mundial-de-redes-sociales-por-numero-de-usuarios/>

## ANEXOS

Pieza gráfica 1



Pieza gráfica 2



Pieza gráfica 3



Pieza gráfica 4



Pieza gráfica 5



Pieza gráfica 6



Pieza gráfica 7

**6 Tips**  
PARA VENDER PRODUCTOS EN REDES SOCIALES

- ✓ Conoce a tu audiencia.
- ✓ Coloca precios claros.
- ✓ Crea contenido Creativo.
- ✓ Usa llamadas a la acción.
- ✓ Aprovecha las historias.
- ✓ Interactúa con tu comunidad.

**YM**  
YAMILETH MARTÍNEZ  
Community Manager & Perfiles Institucionales & Content Creator

Pieza gráfica 8

**Servicios Ofrecemos**  
Que

Manejamos tus redes para destacar en el mundo digital.

**YM**  
YAMILETH MARTÍNEZ  
Community Manager & Perfiles Institucionales & Content Creator

- Gestión de tráfico
- Gestión de redes sociales
- Creación de contenido

Pieza gráfica 9

**¡Rompiendo Fronteras en el Mundo Digital!**

¡No dejes que las fronteras te detengan!

**YM**  
YAMILETH MARTÍNEZ  
Community Manager & Perfiles Institucionales & Content Creator

Pieza gráfica 10

**¿CUÁL ES EL CANAL DE MARKETING DIGITAL PRINCIPAL EN TU MARCA?**

A) ANUNCIOS DE REDES SOCIALES

B) ANUNCIOS WEB

C) ANUNCIOS DE CORREO DIRECTO

Pieza gráfica 11

**¿POR QUÉ ES IMPORTANTE TU MARCA PERSONAL EN REDES SOCIALES?**

- Autenticidad - Conexiones profundas
- Credibilidad - Confianza
- Oportunidades - Nuevos horizontes
- Visibilidad - Hazte notar

**YM**  
YAMILETH MARTÍNEZ  
Community Manager & Perfiles Institucionales & Content Creator

Pieza gráfica 12

**¿CÓMO ENGANCHAR A TU AUDIENCIA EN REDES SOCIALES?**

**PUNTOS CLAVES:**

- ✓ Contenido Visual Atractivo
- ✓ Haz Preguntas
- ✓ Cuenta Historias
- ✓ Sé Auténtico
- ✓ Utiliza CTAs Claros

**YM**  
YAMILETH MARTÍNEZ  
Community Manager & Perfiles Institucionales & Content Creator

Pieza gráfica 13

## Objetivos del Marketing de Contenido

Objetivos:

- Atraer Tráfico Relevante.
- Fomentar la Lealtad de la Marca.
- Educar y Aportar Valor.
- Impulsar Conversiones.

**YM**  
YAMILETH MARTÍNEZ  
Community Manager • Periodista Institucional • Content Creator

Pieza gráfica 14

## "7 Ideas de Contenido para Redes Sociales"

LISTA:

- Tutoriales y Consejos.
- Detrás de Cámaras.
- Preguntas Frecuentes.
- Testimonios de Clientes
- Encuestas y Preguntas
- Contenido Generado por Usuarios.
- Noticias y Tendencias

**YM**  
YAMILETH MARTÍNEZ  
Community Manager • Periodista Institucional • Content Creator

Pieza gráfica 15

## ERRORES COMUNES AL PUBLICAR EN REDES SOCIALES

- No conocer a tu audiencia.
- Publicar de forma inconsistente.
- Ignorar el contenido visual.
- No usar CTAs.
- No responder a la audiencia.
- No medir el rendimiento.
- No adaptar el contenido a cada plataforma.

**YM**  
YAMILETH MARTÍNEZ  
Community Manager • Periodista Institucional • Content Creator

Pieza gráfica 1.1

## ¿Por qué es crucial el contenido de valor?

Experiencia

- Educación.
- Confianza.
- Lealtad.
- Compromiso.

**YM**  
YAMILETH MARTÍNEZ  
Comparte cómo tu contenido ha impactado a tu audiencia.

Pieza gráfica 2.1

## EL PODER DEL PERIODISMO INSTITUCIONAL

Objetividad    Relevancia    Accesibilidad

Comparte tu experiencia sobre el impacto del periodismo en tu organización.

Pieza gráfica 3.1

## SIN REDES SOCIALES, SIN FUTURO

IMPACTO DE LAS REDES SOCIALES EN LOS NEGOCIOS:

VISIBILIDAD  
INTERACCIÓN  
REPUTACIÓN  
OPORTUNIDADES

ASEGÚRATE DE QUE TU EMPRESA NO SE QUEDE ATRÁS. ¡ES MOMENTO DE DIGITALIZARTE!

Pieza gráfica 4.1

YAMILETH MARTÍNEZ

## ¿CUÁNDO CONTACTAR A UN ASESOR DE MARKETING?

**SEÑALES**

- Estancamiento.
- Falta de estrategia.
- Baja Visibilidad.
- Necesidad de Innovación.

**TE OFREZCO**

ASESORIA Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL

¡CONÉCTATE CONMIGO Y TRANSFORMA TU NEGOCIO!

**YM**  
YAMILETH MARTÍNEZ  
Community Manager • Perfiles Institucionales • Content Creator

Pieza gráfica 5.1

## Las redes sociales: la forma más económica de impulsar tu marca

- ✓ PUBLICIDAD A BAJO COSTO 💰
- ✓ PRECISIÓN EN LA SEGMENTACIÓN 🎯
- ✓ RESULTADOS MEDIBLES EN TIEMPO REAL 📊
- ✓ MAYOR RETORNO DE INVERSIÓN 🚀

**YM**  
YAMILETH MARTÍNEZ  
Community Manager • Perfiles Institucionales • Content Creator

Pieza gráfica 6.1

## Asesoría de marketing: la clave para crecer desde el día uno

- ✓ Estrategias diseñadas para tu negocio 🚀
- ✓ Evita errores costosos 🚫
- ✓ Maximiza tus recursos desde el inicio 💡
- ✓ Posiciónate por encima de la competencia 🏆

**YM**  
YAMILETH MARTÍNEZ  
Community Manager • Perfiles Institucionales • Content Creator

Pieza gráfica 7.1

## Enfócate en Tu Marca

Crece como una planta

Crecimiento de una marca personal

- Credibilidad.
- Oportunidades.
- Diferenciación.

¡Visita mis redes para más contenido!

**YM**  
YAMILETH MARTÍNEZ  
Community Manager • Perfiles Institucionales • Content Creator

Pieza gráfica 8.1

## TU ESTRATEGIA DE MARKETING CONMIGO

Alcance.  
Análisis.  
Contenido atractivo.  
Optimización.

¡Contáctanos para transformar tu presencia digital!

**YM**  
YAMILETH MARTÍNEZ  
Community Manager • Perfiles Institucionales • Content Creator

Pieza gráfica 9.1

## Estrategia Digital

En el Mundo Actual

El uso de herramientas digitales en los negocios aporta visibilidad, conexión y análisis

¡Adapta la transformación Digital hoy!

**YM**  
YAMILETH MARTÍNEZ  
Community Manager • Perfiles Institucionales • Content Creator

Pieza gráfica 10.1



Pieza gráfica 11.1



Pieza gráfica 12.1



Pieza gráfica 13.1



Pieza gráfica 14.1



Pieza gráfica 15.1

