

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



TÍTULO:

***ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL PARA LA MARCA PERSONAL:
"KATHERINE LINO"***

PRESENTADO POR:

KATHERINE LISSETTE LINO BLANCO

CARNÉ:

(LB16004)

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

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

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

**CIUDAD UNIVERSITARIA, DR. FABIO CASTILLO FIGUEROA,
SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA,
SEPTIEMBRE DE 2022**

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTOR

MAESTRO ROGER ARMANDO ARIAS

VICERRECTOR ACADÉMICO

PHD. RAÚL ERNESTO AZCÚNAGA LÓPEZ

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

INGENIERO JUAN ROSA QUINTANILLA

SECRETARIO GENERAL

INGENIERO FRANCISCO ALARCÓN SANDOVAL

FISCAL GENERAL

LICENCIADO RAFAEL HUMBERTO PEÑA LARÍN

DEFENSOR DE LOS DERECHOS UNIVERSITARIOS

LICENCIADO LUIS ANTONIO MEJÍA LIPE

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES

DECANO

MAESTRO ÓSCAR WUILMAN HERRERA RAMOS

VICEDECANA

MAESTRA SANDRA LORENA BENAVIDES DE SERRANO

AUTORIDADES DEL DEPARTAMENTO DE PERIODISMO

JEFE DE DEPARTAMENTO

MAESTRO CARLOS ERNESTO DERAS

SECRETARIO

MAESTRO YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

LICENCIADA SILVIA MARÍA ESTRADA LÓPEZ

AGRADECIMIENTOS

¡Mi mamá, mi papá y yo lo logramos! Desde hace siete largos años anhelaba escribir estas sencillas, pero significantes líneas para mí, porque a través de ellas hoy, agradezco y rindo un homenaje a mis padres. A quienes, puedo decirles ¡Gracias! Por su incondicional apoyo emocional y económico para mí.

Mis padres, pilares fundamentales de mi vida personal y profesional, me han regalado la dicha de decir ¡sí, se pudo!, pero sobre todo de demostrarme a mí misma que el esfuerzo, disciplina, constancia y dedicación son base fundamental para superar retos y cumplir con todos mis proyectos personales.

También, agradezco a mi hermana, mi hermano, amigos y amigas, por acompañarme en esta caótica andanza y en especial, por sostenerme con sus palabras de aliento y por su inigualable afecto, gracias por hacer de mi vida un lugar mejor.

Y por supuesto, gracias infinitas a Dios, y para él sea la gloria, porque me ha permitido llegar hasta aquí y ante todo cumplir con todos y cada uno de los deseos de mi corazón.

ÍNDICE

| Contenido | Pág. |
|---|------|
| RESUMEN | 5 |
| INTRODUCCIÓN | 6 |
| SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA | 7 |
| Antecedentes | 7 |
| OBJETIVOS DE LA MARCA..... | 11 |
| KPI'S..... | 12 |
| KPI'S a medir | 12 |
| CANALES DIGITALES | 15 |
| FODA | 17 |
| ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA..... | 18 |
| Uriel Batres..... | 19 |
| Jacky Morales | 20 |
| Isabel Lozano | 21 |
| Yohalmo Orellana..... | 22 |
| BUYERS PERSONA..... | 23 |
| Buyer persona 1 | 23 |
| Buyer persona 2 | 24 |
| Buyer persona 3 | 24 |
| CALENDARIOS DE CONTENIDOS..... | 25 |
| Red social: Facebook | 25 |
| Red social: Instagram | 32 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 35 |
| ANEXOS | 36 |
| Piezas gráficas, red social: Facebook | 36 |
| Pieza gráfica, red social: Instagram..... | 40 |

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo presentar las etapas que deben ejecutarse para la creación de una marca personal. Además, de ser una guía para el uso correcto y los beneficios que ofrecen las herramientas digitales en la actualidad. La estrategia digital que presenta este documento, busca que el lector comprenda la importancia de los medios digitales y del Marketing Digital, siendo dos factores importantes en los procesos de creación de una marca. El Marketing Digital permite la atracción de nuevos negocios, creación de relaciones, pero principalmente desarrollar la identidad de una marca, siendo su fundamento las estrategias como el SEO, Inbound Marketing y el Marketing de contenidos. (Pecanha, 2021), principalmente porque tiene como fin planear y desarrollar un plan estratégico flexible que contribuya al fortalecimiento de la misma. La creación de la marca personal “Katherine Lino” está conformada por todas aquellas acciones centradas en el uso de la tecnología y los medios digitales siendo componentes claves del proceso de transformación digital de una marca. (UNIR, 2023)

Palabras clave: Marketing Digital; Estrategia digital; Medios Digitales; SEO; Inbound Marketing; Marketing de Contenidos; Herramientas Digitales; Marca Personal.

INTRODUCCIÓN

Una Estrategia Digital abarca todas aquellas acciones que una empresa, institución, marca u organización ejecuta para aumentar su presencia, alcance y relevancia a través de los medios digitales, principalmente en las redes sociales más populares.

Gracias al Marketing Digital, podemos conseguir una estrategia de comercialización que funcione perfectamente en los medios digitales y hagamos de ella un éxito en el mundo online.

A lo largo del documento, se encuentra detallados, el paso a paso de la ***Estrategia de Marketing Digital para la marca personal: “Katherine Lino”***, que sirva como auxiliar y guía para todas aquellas personas que deseen crear su propia marca. Pero, sobre todo que conozcan que cada marca es propia, es una identidad basada en el conjunto de diseño y creatividad.

SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA

Antecedentes

La marca personal Katherine Lino, nació de la inquietud que la locución despertó desde muy pequeña en mí y de la inspiración que era transmitida por diversas voces que solía escuchar a través de las emisoras de radio que mi padre sintonizaba cada tarde, exactamente a la "hora del café". Esas voces de hombres y mujeres despertaron el deseo de querer convertirme en una locutora y comunicadora.

Años más tarde, he tenido la gran oportunidad de concretar y crear esta marca, gracias a mis estudios especializados en Medios Digitales y Redes sociales. Que me han permitido desarrollar una estrategia que por fortuna me ayudará a consolidar y concretar cada una de mis inspiraciones las cuales están basadas en los protagonistas de esta historia, mis clientes. Y es que detrás de Katherine Lino, hay mucho más que una voz, nuestro propósito será mejorar día tras día para llegar a muchos corazones y hogares a través del mensaje inspirador creado por nuestros clientes.

Katherine Lino, es extraordinaria como cada uno de sus clientes, porque es una marca que quiere vivir y brillar por su talento, y aportarlo al mundo. Porque es el respaldo de nuestros clientes el que nos ayudará a conseguir el éxito profesional y personal que anhelamos. Katherine Lino, es un espacio en el que no se compite, si no que se comparte, porque nos encanta enseñar, pero también aprender. Nos apasiona crear Locuciones con el alma sobre todo porque cuentan pequeñas historias que son capaces de conectarnos con más gente, creemos en el poder auditivo, porque estamos seguros que es la avenida al corazón.

¿Por qué crear la marca?

Katherine Lino surgió porque estamos seguras que solo a través de ella encontraremos nuestra propia realización personal, motivación, inspiración, independencia financiera y dejar huella en nuestro país.

Logo de la Marca Personal:



Información de la empresa:

Katherine Lino, ofrece 2 servicios: Locución Profesional y Locución Comercial: Nuestros servicios son dirigidos a profesionales, emprendedores y empresas que necesitan locuciones y locutores profesionales que se conviertan en la voz oficial de su mensaje. Entre los productos ofrecemos:

- Locución Profesional:

Locución call center

Creamos contenido en los canales telefónicos de las empresas, nos concéntranos en IVR (sistema con el que interactúan los clientes cuando llaman al Call center de la compañía). Ofrecemos este servicio con la

finalidad de utilizar nuestra voz como el elemento que identifique a su compañía de las otras.

A partir de los siguientes servicios:

Promociones especiales: Nuestro IVR es elaborado con información sobre promociones y sorteos, por ejemplo, en las compañías telefónicas y entidades bancarias.

- ✓ Mensajes de fidelización: Basados en locuciones profesionales para fidelizar a sus clientes. Para ello, pueden dar un mensaje de feliz navidad, o construir un discurso orientado a estos
- ✓ Anuncios de nuevos productos: Brindamos nuestra locución para promocionar nuevos servicio o productos de otras compañías.
- ✓ Cuñas de radio: Grabación de cuñas originales con voces de profesionales. Nos encargamos íntegramente de la producción, la elaboración de guiones y de todo el proceso creativo.
- ✓ Video Tutoriales: Es nuestra voz, la que da el toque único y exclusivo del objetivo persuasivo al que quieren llegar nuestros clientes, ellos nos brindan su mensajes y nosotros los hacemos escuchar.
- ✓ Spot Publicitarios: Ofrecemos la grabación con mensajes auditivos, atractivos, de fácil comprensión ya sea emocional, comparativo, informativo o transformativo.
- ✓ Audio guías: Nuestras audioguías permiten optimizar tiempos, dar información certera e importante, preparada para responder a las preguntas e inquietudes de los consumidores sobre los procesos productivos y la empresa con la que trabajamos.

- Locución Comercial:
- ✓ Locución Promocional: Anunciamos todo tipo de productos, eventos y servicios imprimiéndole un tono intenso y muchas veces, una gran velocidad, para comunicar la mayor información en el menor tiempo posible.
- ✓ Locución Emocional Buscamos evocar un sentimiento intenso en la audiencia, despertar emociones que se relacionen con el producto o servicio y así crear un vínculo que ayude a que nuestro mensaje tenga una mejor recepción por parte del oyente. Se trata de lograr empatía.

OBJETIVOS DE LA MARCA

Objetivos General:

- Aumentar el número de seguidores de Facebook e Instagram durante el período del 01 de octubre de 2022 al 30 de marzo de 2023 a través de campañas publicitarias, ejecutadas de forma semanal.
- Efectuar las primeras ventas de nuestros servicios de Locución Profesional y Comercial a través de Facebook e Instagram durante el período del 01 de octubre de 2022 al 30 de marzo de 2023 mediante campañas publicitarias, ejecutadas de forma semanal.

Objetivos Específicos:

- Obtener 50 nuevos seguidores mensualmente en Facebook a través de campañas publicitarias, lanzadas de forma semanal, a partir del 01 de octubre al 30 de marzo de 2023, para pasar de 47 seguidores a 300 seguidores en un plazo de 6 meses en esta red social.
- Conseguir 30 nuevos seguidores mensualmente en Instagram a través de campañas publicitarias, lanzadas de forma semanal, a partir del 01 de octubre al 30 de marzo de 2023, para pasar de 558 seguidores a 738 seguidores en un plazo de 6 meses en esta red social.

KPI'S

El término KPI se refiere a las siglas en inglés de Key Performance Indicator, que se traduce como Indicador Clave de Desempeño, y alude a una serie de métricas que se utilizan para analizar la eficacia de las acciones que se llevan a cabo en una empresa. También conocidos como indicadores de calidad o indicadores clave de negocio, se pueden usar en cualquier sector, aunque son muy habituales en el marketing.

Los KPI proporcionan información útil para determinar si se han cumplido los objetivos previstos y facilitan la toma de decisiones sobre determinadas estrategias comerciales o publicitarias. Permiten saber si las acciones están dando los resultados esperados o, al contrario, es necesario aplicar correcciones. (Europea, 2022)

Nuestra marca maneja objetivos generales y específicos que nos ayudarán a medir las KPI'S para cumplir los objetivos y metas, y están estructuradas de la siguiente manera:

KPI'S a medir

- **Aumento de la comunidad Online:**

En esta KPI, podremos obtener un mejor control, registro e información de la cantidad de nuevos seguidores que tendríamos en la red social de Facebook e Instagram de nuestra marca personal en los próximos 6 meses.

Objetivo General:

Aumentar el número de seguidores de Facebook e Instagram durante el período del 01 de octubre de 2022 al 30 de marzo de 2023 a través de campañas publicitarias, ejecutadas de forma semanal.

Objetivos específicos:

Obtener 50 nuevos seguidores mensualmente en Facebook a través de campañas publicitarias, lanzadas de forma semanal, a partir del 01 de octubre al 30 de marzo de 2023, para pasar de 47 seguidores a 300 seguidores en un plazo de 6 meses en esta red social.

Conseguir 30 nuevos seguidores mensualmente en Instagram a través de campañas publicitarias, lanzadas de forma semanal, a partir del 01 de octubre al 30 de marzo de 2023, para pasar de 558 seguidores a 738 seguidores en un plazo de 6 meses en esta red social.

- **Número de leads calificados:**

A través de esta KPI sabremos si nuestros clientes potenciales pueden buscar toda la información necesaria sobre nuestros servicios. Nos ayudará a calificar cada leads y podremos brindar información certera para que tomen la decisión de comprar cualquiera de nuestros productos.

- **Ciclo de venta:**

Esta KPI es fundamental porque nos permitirá evaluar la eficiencia de nuestro trabajo y determinar el tiempo necesario para que una persona haga la compra de nuestros servicios desde el primer contacto que hagamos con él o ella.

Objetivo General:

Efectuar las primeras ventas de nuestros servicios de Locución Profesional y Comercial a través de Facebook e Instagram durante el período del 01 de octubre de 2022 al 30 de marzo de 2023 mediante campañas publicitarias, ejecutadas de forma semanal.

Objetivos específicos:

Realizar 2 ventas por mes de nuestros servicios de Locución Profesional a partir del 01 de octubre de 2022 al 30 de marzo de 2023, por medio de campañas publicitarias lanzadas semanalmente en nuestro Facebook e Instagram. Para lograr un total de 12 ventas en un plazo de 6 meses de este servicio.

Efectuar 2 ventas por mes de nuestros servicios de Locución Comercial a partir del 01 de octubre de 2022 al 30 de marzo de 2023, por medio de campañas publicitarias lanzadas semanalmente en nuestro Facebook e Instagram. Para lograr un total de 12 ventas en un plazo de 6 meses de este servicio.

CANALES DIGITALES

¿Por qué elegir a la red social Facebook como canal digital para nuestra marca?

Facebook, es una herramienta de alcance para todo público y nos ofrece la posibilidad de crear el tipo de contenido que necesitamos para captar la atención de nuestro Buyer Persona. Además, tiene la capacidad de incrementar la visibilidad y la creación del engagement es elevada.

Es una red social que se encuentra en constante evolución y nos permite facilitar nuestra actividad profesional a fin de crear y obtener contacto con nuestros clientes.

¿Por qué elegir a la red social Instagram como canal digital para nuestra marca?

Instagram por excelencia es la red más visual y por ello no puede dejar de ser un canal digital de nuestra marca personal. Además, cuenta con diversas opciones que son interesantes y funcionales para categorizar nuestro perfil profesional y agregar botones de contactos lo que permite una fácil comunicación con nuestros clientes.

También, nos ofrece estadísticas, lo mejor de todo es que permite mantener una vinculación con nuestra página de Facebook, logrando así un mejor manejo y control de ambas redes sociales.

Perfil de nuestras redes sociales:

Red social: Facebook



Red Social: Instagram



FODA

El FODA es definido como una técnica orientada principalmente al análisis y resolución de problemas llevada a cabo para identificar y analizar las fortalezas y debilidades así como las oportunidades y amenazas de una organización reveladas por la información obtenida de un contexto externo.

El FODA como técnica de planeación, permitirá contar con información valiosa proveniente de personas involucradas con la administración del negocio y que con su know how pueden aportar ideas inestimables para el futuro organizacional. (Flores*, 2022)

| Fortalezas | Debilidades |
|---|---|
| Responsabilidad. Pasión. Disciplina. Perseverancia. Resiliencia. Aprendizaje de los errores. | Marca recién creada. Poco equipo técnico y acústica. Mayores inversiones. Falta de recurso humano y económico. |
| Oportunidades | Amenazas |
| Preparación a través de cursos recursos online gratuitos. Búsqueda y alineación con socios e inversores. | Fuerte competencia. Preferencia por los consumidores por marcas más conocidas. |

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

¿Con quién competimos?



Checklist – Inventario digital de mi competencia.

| COMPETENCIA | FACEBOOK | WEB | INSTAGRAM | TWITTER | TIK TOK |
|------------------|----------|-----|-----------|---------|---------|
| Uriel Batres | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Jacky Morales | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Isabel Lozano | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Yohalmo Orellana | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ |

Uriel Batres

Uriel publica mayor contenido en Facebook, y este por lo general es más informativo y comercial. Tiene mayor número de seguidores en Facebook, que en otra red social.

En todas sus cuentas, tiene buen manejo y optimización de SEO, Copy y Keywords. Su segunda red social con mayor número de seguidores e interacciones es Instagram. Uriel sí maneja página Web.

Datos de la marca:

Facebook: Uriel Batres Locutor Profesional

Instagram: urielbatres.locutor

Tik tok: uriel.batres

Twitter: @uribat



Actualmente Uriel Batres cuenta con el siguiente número de seguidores:



Jacky Morales

Jacky Morales cuenta con más seguidores en Facebook, la segunda red social con más seguidores es su Instagram. Morales les brinda a sus seguidores marketing de contenido y entretenimiento resumido en su vida personal y profesional.

Tiene mayor alcance en Facebook e Instagram. En cada una de sus redes sociales maneja diversos contenidos, Redacción y optimización de SEO, Copywriter y Compywriting.

Datos de la marca

Facebook: Jacky Morales
Instagram: jackymoralesa
Tik tok: jackymoralesa
Twitter: @jackymoralesa



Actualmente Jacky Morales cuenta con el siguiente número de seguidores:



Isabel Lozano

Maneja y publica contenido en la red social de Instagram y es donde maneja mayor número de seguidores. Tiene página Webb, y a diferencia de los anteriores locutores ella maneja un perfil en Facebook y no una Fan Page.

En las redes sociales ella maneja un contenido de entreteniendo y de información. Utiliza más su página Web para publicar y vender sus servicios.

Datos de la Marca:

Facebook: Locutora Comercial Isabel Lozano

Instagram: locutoracomercial

Tik Tok: locutoracomercial

Twitter: @locutoramexico



Actualmente Isabel Lozano cuenta con el siguiente número de seguidores:



Yohalmo Orellana

Yohalmo Orellana tiene mayor número de seguidores en Facebook, en esta red social es donde publica mayor contenido y este básicamente es de entretenimiento.

Obtiene pocas reacciones e interacciones con sus seguidores. No cuenta con un sitio web.

Datos de la marca:

Facebook: Yohalmo Orellana Locutor FM

Instagram: yohalmoorellana949

Tik tok: yohalmoorellana949

Twitter: @yohalmoorellana



Actualmente Yohalmo Orellana cuenta con el siguiente número de seguidores:



BUYERS PERSONA

El buyer persona es una representación del cliente ideal de una empresa o de una campaña de marketing online.

En marketing, los buyer persona son representaciones semi ficticias de tus clientes ideales. Te ayudan a definir quién es esta audiencia a la que quieres atraer y convertir y, sobre todo, te ayudan a humanizar y entender con mayor profundidad a este público objetivo. (Peñalver, 2022)

A continuación detallamos nuestros clientes ideales.

Buyer persona 1

The infographic features a circular portrait of Armando López Cañas, a man with short dark hair and a beard, wearing a grey long-sleeved shirt, with his arms crossed. To the right of the portrait, his name is displayed in large white text on a dark blue background. Below the name, several demographic and personal details are listed in white text on light blue rectangular boxes: 'Edad' (32 años), 'Sexo' (Masculino), 'Estado Civil' (Casado con 2 hijos), 'Nivel Educativo' (Universidad Completa), '¿Dónde vive?' (Casa propia, Santa Tecla), and 'Ingresos' (\$1,000 - \$1,500). To the right of these details, there are three larger light blue boxes containing a 'Sinopsis' (creative crisis, need for advertising), a list of challenges ('¿Cuáles son sus mayores desafíos?'), and 'Objetivos y metas' (innovate advertising through radio). On the left, below the portrait, there is a title 'Jefe de publicidad' and a descriptive paragraph about Armando's background and interests.

| Armando López Cañas | |
|------------------------|--------------------------|
| Edad | 32 años |
| Sexo | Masculino |
| Estado Civil | Casado con 2 hijos |
| Nivel Educativo | Universidad Completa |
| ¿Dónde vive? | Casa propia, Santa Tecla |
| Ingresos | \$1,000 - \$1,500 |

Sinopsis
Esta sufriendo de crisis creativa, necesita ejecutar campañas de publicidad a través de la radiodifusion

¿Cuáles son sus mayores desafíos?
Gestión de proyectos.
Falta de organización.
Colaboración y creatividad.

Objetivos y metas:
Innovar la publicidad de su empresa a través de la radiodifusión a diferencia de su competencia.

Jefe de publicidad
Armando es publicista de una prestigiosa empresa de alimentos. Nació en San Salvador. Es amante de la vida fit, los negocios y del mundo mercantil. Le gusta leer revistas sobre economía y marketing.

Buyer persona 2



Mario Álvarez Chicas

Edad
30 - 35 años

Sexo
Masculino

Ocupación
Gerente de Mercadotecnia

Estado Civil
Casado

Nivel Educativo
Universidad completa

Ingresos
4,000 - 5,000 dólares

Perfil General

Está a cargo de dirigir, planificar, coordinar y planificarlas actividades de marketing o políticas de promoción de productos o servicios, para efectuar la publicidad o promoción de los mismos.

Ambiciones

- Su principal objetivo es ampliar su cartera de clientes.
- Desarrollar y dirigir campañas y promociones de marketing exitosas a través de la radiodifusión.
- Desarrollar el reconocimiento de la marca a través del uso de los medios de comunicación.

Percepción de la marca

- Calidad
- Valor
- Identidad
- Personalidad
- Reputación

Personalidad

Apasionado

Visionario

Planificador

Inteligencia emocional

Servicios

Comerciales publicitarios e institucionales.
Asesoramiento, orientación y redacción de campañas publicitarias.

Impresiones negativas

"creí que el costo era más barato"
"Quiero algo rápido y sencillo"

Buyer persona 3



Megan Scarlett Gibson

Edad
25 - 35 años

Sexo
Mujer

Ocupación
Project Manager

Estado Civil
Soltera

Nivel Educativo
Universidad Completa

Ingresos
\$4,000 - \$ 8,000

Biografía

Es la responsable de planificar, organizar y dirigir la finalización de proyectos de organizaciones. su función es la creación.

Ambiciones

Impacto y Reconocimiento de su marca personal.
Expandir sus servicios a través del uso de los medios de comunicación.
Humanizar su marca personal para lograr posicionamiento.
Vincular su marca con los clientes emocionalmente.
Aumentar su alcance y descarta por sobre su competencia.

Motivos de compra

Motivada y sintió la necesidad de conocer los productos y servicios que ofrecemos

Percepción de su marca

Que su marca sea impulsada y reconocida por la percepción auditiva y visual.

Servicios o productos

Comerciales publicitarios. Campañas de publicidad. Asesoramiento. Orientación y corrección de anuncios publicitarios.

CALENDARIOS DE CONTENIDOS

Red social: Facebook

| CALENDARIO DE CONTENIDO PARA FACEBOOK | | | | |
|---------------------------------------|----------|--------------------|---|--|
| Fecha/hora | Formato | Línea de contenido | Copy | Hashtag |
| 01/10/22 9:00 a.m. | Post | Contenido de valor | <p>Hoy, queremos ayudarte 😊 pero principalmente enseñarte y guiarte para que puedas elegir el estilo de voz de tu marca 🎧</p> <p>¿Qué tal el estilo promocional, institucional o comercial? ¿Sabes para qué sirven y la función de cada uno de ellos? ¿No? Tranquila o tranquilo, nosotros nos encargamos de explicarte.</p> <p>Mantente pendiente de nuestras publicaciones y descubre más información sobre este y otros temas de locución comercial.</p> | #Locución Comercial #locución #elpoderdelavoz |
| 02/10/22 1:00 p.m. | Historia | Interacción | - | #queves #queesimportante #lomásimportante |
| 03/10/22 10:00 a. m. | Demo | Contenido de valor | <p>¿Quieres que tu campaña publicitaria se escuche así?</p> <p>¿Quieres ponerle identidad y voz a tu marca? Deja que nosotros te ayudemos. Será un</p> | "#Locución Profesional #voz #voice #homestudio" |

| | | | | |
|------------------------|------------|--------------------|---|---|
| | | | gusto orientarle y ponerle voz a tu marca. Queremos ser el ABC de tu marca. 🎧 Haz clic ahora y escucha lo que tenemos para ofrecerte 🗣️👏👏 | |
| 04/10/22 2:00 p. m. | Post | Venta | Llega a más cliente con nuestras locuciones elaboradas exclusiva y especialmente para ti. ¿Cómo lo hacemos? Fácil eres tu el que nos inspiras y nosotros simplemente le damos voz a tus mensajes. 🗣️👏 Solo hoy, aprovecha el 50% de descuento en todos nuestros servicios de locución profesional y comercial. ¿Necesitas locución para call center, cuñas de radio, viendo tutoriales o spots publicitarios? Consulta por nuestros servicios será un placer atenderte 😊 Apresúrate no desaproveches la oportunidad. 🌟!! ☐ ¡HAZ TU COMPRA YA! 😊 | #LocuciónComercial #Locutores #Comercial #locución profesional |
| 05/10/22 9:30 a.m. | Historia | Contenido de valor | - | #locucion #voz |
| 06/10/22 2:30 p.m. | Infografía | Contenido de valor | Necesitas los servicios de un locutor o locutora, | #locuciónprofesional #voicetalent #locucióncomercial |

| | | | | |
|-----------------------|----------|--------------------|---|--|
| | | | <p>pero ya sabes ¿En qué debes fijarte antes de contratar sus servicios? A continuación te presentamos 4 habilidades primordiales que debe tener la o el locutor profesional adecuado para tu campaña publicitaria 📌👉👉</p> <p>Obtén más información en la siguiente infografía que hemos preparado especialmente para ti 📊👍👌👇👉</p> | |
| 07/10/22 8:00 a.m. | Historia | Interacción | - | #cuantosabes #tieneidea #questions |
| 08/10/22 3:00 p.m. | Post | Contenido de valor | <p>La voz humana es tan esencial e importante para tu campaña publicitaria y es por esa razón que debes conocer la importancia que tiene un locutor o locutora profesional y comercial para tu marca 🗣️📢</p> <p>¿Quieres conocer más información? ¿Por qué el locutor es clave para el éxito de tu campaña? Adquiere más información en esta publicación y mantente pendiente de nuestras publicaciones, estaremos publicando información</p> | #locucion #producciones #work #homework #homestudio |

| | | | | |
|------------------------|------------|--------------------|--|--|
| | | | especial para ti que buscas más que una voz...🔊👉 <<Descubre más >> 👉 | |
| 09/10/22 10:00 a.m. | Reel | Contenido de valor | ¡Ey! Aún estas pensando y no te decides a ponerle voz a tu marca. ¡No lo pienses más! Ahora, te traemos estos super tips para ti. 🎧 A través de la locucion comercial y profesional obtienes muchísimos beneficios para tu campaña publicitaria y estos son algunos de ellos 🤓👉 Comunícate con nosotros, déjanos tus comentarios 👉 | #locutora #tips #voice #voz #locutorioamigo |
| 10/10/22 04:00 p.m | Infografía | Contenido de valor | Alguna vez te has preguntado ¿Cómo elegir el o la locutora correcta para tu campaña publicitaria? 🎧 Hoy te compartimos algunas recomendaciones para que tengas mayor claridad a la hora de contratar los servicios de un locutor. Recuerda que contratar la voz oficial de tu campaña es un tarea importante, por eso antes de hacerlo infórmate y ten en claro tus objetivos y tu visión de a dónde quieres | #informate #locucioncomercial #locutores #estilosdelocucion |

| | | | | |
|-----------------------|------|--------------------|--|---|
| | | | llegar. 📢 >>Averigua más<<🔗 | |
| 11/10/22 8:30 a.m. | Demo | Venta | <p>El sonido que produce nuestra voz es uno de los más poderosos. Existen tantas voces como personas en el mundo. La voz es una huella, una identidad y nuestra voz es tan poderosa que puede provocar lo inimaginable y despertar miles de emociones.</p> <p>¿Quieres despertar las emociones de tus clientes? Toma el control de ellas y ponle voz a tu marca ¡Ya! → ☐ Te ofrecemos Locución profesional en los servicios de locución Call center: Mensajes de fidelización, promociones especiales y anuncios de nuevos productos, cuñas radiales, spot publicitarios. → ☐ Locución comercial: Promocional y Emocional. → 📱</p> <p>Comunícate con nosotros déjanos tus comentarios en esta publicación o déjanos un ✉️ 👂 👁️</p> | #locucionprofesional #voiceover #locutora #audio |
| 12/10/22 3:30 p.m. | Post | Contenido de valor | 🔗 Hoy es un excelente día para recordarte que todos sus sueños y anhelos se pueden | #puedeshacer #hazlo #sueñaengrande #sueña |

| | | | | |
|-------------------------------|-------------|--------------------|---|--|
| | | | <p>cumplir, el protagonista de tu historia eres tu. Puedes alcanzar todo lo que desees, si lo crees puedes hacerlo 😊👉👉 Like y comparte 🖱</p> | |
| <p>13/10/22 9:00 a.m.</p> | <p>Post</p> | <p>Interacción</p> | <p>Dale el arte que necesitan tus campañas publicitarias, y ¿Cómo lo puedes hacer? Fácil con locucion comercial. 📣 Tienes idea de lo que es la locución comercial y su importancia en el mercado. La locución comercial suele ser utilizada por las empresas que deseen anunciar sus productos o servicios y los locutores profesionales, tienen la habilidad de comunicar mensajes convincentes para animar al público a realizar determinadas acciones; ya sea para que consuman un producto o servicio, o para que cambien ciertas actitudes con respecto a su rol en la sociedad. ¿Quiénes conocer más sobre este tema? 📣👂</p> <p>👉 Descubre más información en el siguiente post 🖱</p> | <p>#locucioncomercial #importante #voz #locucion</p> |

| | | | | |
|--------------------------------|-----------------|---------------------------|--|---|
| <p>14/10/22 1:00 p.m.</p> | <p>Post</p> | <p>Contenido de valor</p> | <p>✦✦ Queremos premiar tu lealtad y fidelidad. ✦✦ No pierdas la oportunidad, lo que debes hacer es super fácil, encuentra la palabra oculta y déjanos en los comentarios tu respuestas ✕ ¡No hay límites! ✕ Mientras más respondas y compartas este post 👉 con tus amigos y familia más oportunidades de ganar tienes. ¡Aprovecha esta oportunidad, no la dejes ir! 😊👉</p> | <p>#premios #tuoportunidad #sorteos #participaygana</p> |
| <p>15/10/22 08:00 a.m.</p> | <p>Facebook</p> | <p>Post</p> | <p>😊 SONRÍE SIEMPRE 😊 recuerda que la felicidad es el camino no el objetivo. Regala sonrisas y felicidad es toralmente 😊 ¡GRATIS! 🎁 Danos like y comparte 👉</p> | <p>#sefeliz #sonríe #feliz #felizdía</p> |

Red social: Instagram

| CALENDARIO DE CONTENIDO DE INSTAGRAM | | | | |
|--------------------------------------|---------|--------------------|---|---|
| Fecha/hora | Formato | Línea de contenido | Copy | Hashtag |
| 01/10/22 08:00 a.m. | Post | Contenido de valor | ¿Has pensado en una App que tenga su propia voz? Nosotros podemos ayudarte a hacerlo posible. 📱🔊 Incluso podrías personalizar su propia voz, no te preocupes por la locución nosotros te ayudamos, pero sobre conocer los beneficios que obtendrías al hacerlo posible en la siguiente publicación. 🙌🙌 Recuerda que puedes contactarte con nosotros a través: https://www.instagram.com/kathe3_0/ | #locucioncomercial #locucionprofesional #ventajas #exito #app #voz |
| 02/10/22 01:30 p.m. | Reel | Contenido de valor | Grabar desde casa puede ser toda una odisea, pero no dejamos de trabajar por ti. Es y siempre será un placer trabajar para ti. 🎧 Quieres ver más de este contenido puedes dejarnos tus comentarios 🙌 | #loquecamosloslocutores #locutores #homestudio #locucion |
| 03/10/22 09:00 a.m. | Post | Interacción | ¡Participa! Demuestras tus habilidades con los rompecabezas y podrías ganarte un Spot Publicitario de 0:30 segundos solo sigue los siguientes pasos: Dale al ❤️👍 de este post. Sigue nuestra cuenta de facebook: @katherinelino y etiqueta a dos amigos tuyos. Ganar es muy fácil. ¡Sorteo exclusivo solo para seguidores! 🎁😊 | #giveawaysv #503 #sorteos #giveaway |
| 04/10/22 1:30 p.m. | Store | Contenido de valor | – | #Parati #clientes #locucion |
| 05/10/22 10:30 a.m. | Reel | Contenido de valor | Así na'ma 😊 Y volvemos a empezar... 🙌 Porque no hay obstáculo y circunstancia que nos detenga. 🎧 Los retos hacen que la vida sea más interesante 😊 Sígueme y comparte para más contenido. 🙌 | #Instatime #Smile #Workspace #Workforhome |
| 06/10/22 02:00 p.m. | Post | Contenido de valor | La voces profesionales te ayudan a llegar a más gente. Empieza por enfocarte en los valores y la cultura de la empresa, pues la voz debe coincidir con ellos, así como en el uso de lo que anuncias, pues el locutor también debe | #atención #locucion #voices #musicodelavoz #lamagiadelavoz |

| | | | | |
|------------------------|--------|--------------------|--|---|
| | | | transmitir seriedad o dinamismo, según corresponda. ¿Aún no tienes la voz para tu campaña publicitaria? Aquí está mi voz úsala. 🎤🗣️ No lo pienses más, enviamos un DM 📧 | |
| 07/10/22 8:30 a.m. | Post | Venta | LLEGARON, YA LLEGARON LAS SUPER OFERTAS ¡EXCLUSIVAMENTE PARA TI! 😊 Contáctate directamente con nosotros dejarnos un DM📧 o escríbenos en esta publicación 🗣️ y nosotros con gusto te responderemos. Nuestros servicios de locucion profesional para call center están totalmente con 25% de descuento. ¿Te interesa? Escríbenos ¡YA! 📧🗣️ | #Locucioncomercial #Locucionprofesional #voz #locutora #voice |
| 08/10/22 2:30 p.m. | Storie | Contenido de valor | – | #locucion #producciones #work #homework #homestudio |
| 09/10/22 11:00 a.m. | Post | Contenido de valor | Haz invertido mucho en publicidad y necesitas vender tu producto o tu servicio. Y no ha funcionado. Tengo una pregunta para ti, tu campaña publicitaria ¿Tiene voz? Debes saber que la voz es parte de la identidad de tu marca. 🗣️🎤📧🗣️ ¿Necesitas ayuda? Envíame un DM 📧 | #Locucioncomercial #ventajas #piensaengrande #lomejorparati #siempreexitoso |
| 10/10/22 3:00 p.m. | Post | Contenido de valor | Tienes idea de lo que es el HARD SALE, queremos conocer que tan informado te encuentras 🗣️📧🗣️ Déjanos tu respuesta a través de un comentario 🗣️ en este post. Será un enorme placer leerte. ¡Comenta ya! 😊 | #sabesquees #preguntas #respuestas #Smile |
| 11/10/22 9:30 a.m. | Reel | Contenido de valor | 📺 Historias de locutores JAJAJAJA cuando el cliente regresa y tiene una mala experiencia y vuelve con nosotros. En realidad, si quieres volver, puedes hacerlo cuando quieras. Nosotros te ofrecemos y brindamos todo lo que necesitas. Es un placer atenderte y trabajar para ti. 🗣️🗣️ ¡Comparte si te gusto! 😊 | #cliente #locutora #cosasdelocutores #diariovivir |
| 12/10/22 4:00 p.m. | Post | Contenido de valor | – | #Hardsale #locucion #voice #locucioncomercial |
| 13/10/22 10:00 p.m. | Reel | Contenido de valor | ¡HOLA!!!!!!!!!!!!!! 😊 JAJAJAJAJA Es broma, pero si quieres no es broma 📺 ¿Tú qué opinas? 🗣️🗣️ Déjanos en un comentario 🗣️🗣️ | #grabaciones # voces #locutores #cosasdelocutores |

| | | | | |
|-------------------------------|---------------|---------------------------|--|---|
| <p>14/10/22 2:00 p.m.</p> | <p>Storie</p> | <p>Interacción</p> | <p>¿Ya lo sabías? ¿O aún no? 📌 Aquí te dejamos información concreta sobre que es la locución Hard Sale. 🗣️ Sabías que este es el estilo de locución es el más utilizado por los anunciante y que tiene como objetivo captar la atención de la audiencia y aprovechar cada segundo para comunicar la mayor cantidad de información. 😊👉👉 Comparte y Sígueme para no perderte de nada y recuerda que ¡también puedes guardar este post para no perder la información! 😊</p> | <p>#participa #juegaydiviértete #Instatime</p> |
| <p>15/10/22 9:30 p.m.</p> | <p>Reel</p> | <p>Contenido de valor</p> | <p>Hagamos lo que nos vuelve felices, sin importar los retos y las adversidades. Amar y Disfrutar lo que nos hace felices no tiene precio. Has lo que te apasiona. 😊❤️📌 ¿Aún no nos sigue? Sígueme para no perderte de nada... 👉😊</p> | <p>#historiadelocutores #locutora #voice #voicetalent #nomeimporta #sueñagrande #pasión</p> |

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Europea, U. (05 de Agosto de 2022). *Universidad Europea*. Obtenido de Universidad Europea: <https://universidadeuropea.com/blog/que-es-kpi-marketing>
- Flores*, T. G. (02 de Septiembre de 2022). *UV.MX*. Obtenido de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2013/01/foda1999-2000.pdf>
- Pecanha, V. (Octubre de 2021). *RockContent*. Obtenido de RockContent: <https://rockcontent.com/es/blog/marketing-digital/>
- Peñalver, P. (2022). *Wam Global Growth Agents*. Obtenido de Wam Global Growth Agents: <https://www.wearemarketing.com/es/blog/como-crear-mi-buyer-persona-y-que-herramientas-necesito-para-hacerlo.html>
- UNIR. (Marzo de 2023). *La Universidad en Internet* . Obtenido de La Universidad en Internet: <https://mexico.unir.net/comunicacion-mercadotecnia/noticias/estrategia-digital/>

ANEXOS

Piezas gráficas, red social: Facebook

Fecha de publicación 1/10/22



Fecha de publicación 2/10/22

Fecha de publicación 3/10/22



Fecha de publicación 4/10/22

NO TE PIERDAS LA SEMANA DE OFERTAS
Del 03 al 07 de octubre

Hasta un **50%**
En los servicios de tu preferencia

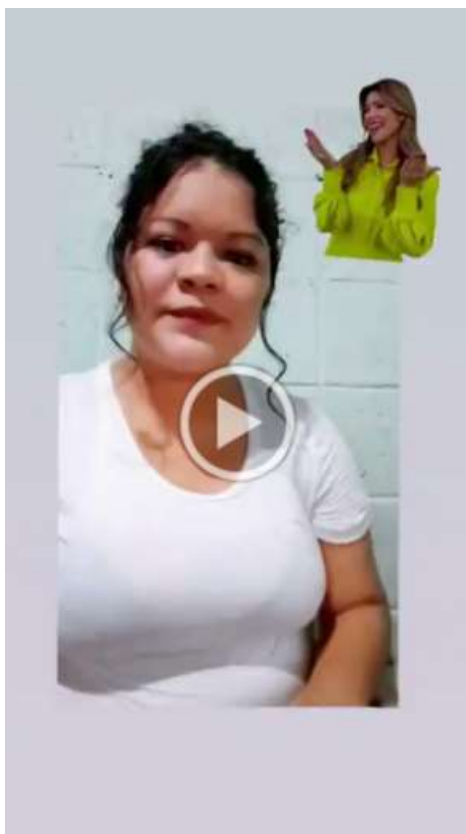
10% EXTRA CON EL CÓDIGO: katlino2022

HOT SALE

Katherine Lino (Facebook)
Katherine Lino (Instagram)

¡comunicate con nosotros!

Fecha de publicación 5/10/22



Fecha de publicación 6/10/22

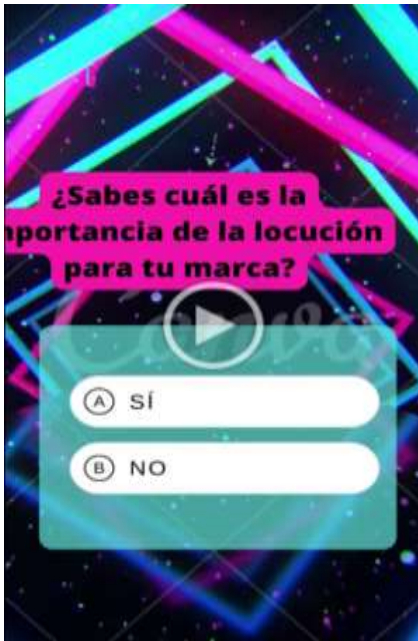
¿Qué debes esperar al contratar UN LOCUTOR PROFESIONAL?

- HABILIDADES TÉCNICAS**
Un locutor profesional debe dominar una gran variedad de herramientas tecnológicas y estar al día en cuanto a los avances de la industria.
- HABILIDADES VOCALES**
El locutor profesional debe tener un tono de voz agradable, claro y fuerte, así como un buen control de su respiración y un dominio de su dicción.
- HABILIDADES DE COMUNICACIÓN**
Para tener una carrera exitosa en locución, el profesional debe tener un excelente dominio de la gramática, ortografía, puntuación y la capacidad de leer los guiones en forma fluida y con el ritmo adecuado.
- RETENCIÓN DE LA INFORMACIÓN**
El locutor profesional debe tener la capacidad de retener la información de los guiones.

Contratar un locutor profesional no es algo exclusivo de las grandes empresas. Las pequeñas y medianas empresas también se pueden beneficiar de las plataformas para medios audiovisuales que hoy en día están al alcance de todos.

Katherine Lino (Facebook)
Katherine Lino (Instagram)

Fecha de publicación 7/10/22



Fecha de publicación 08/10/22



Fecha de publicación 09/10/22



Fecha de publicación 10/10/22



Fecha de publicación 11/10/22



Fecha de publicación 12/10/22



Fecha de publicación 13/10/22



Fecha de publicación 14/10/22



Fecha de publicación 15/10/22



Pieza gráfica, red social: Instagram

Fecha de publicación 1/10/22



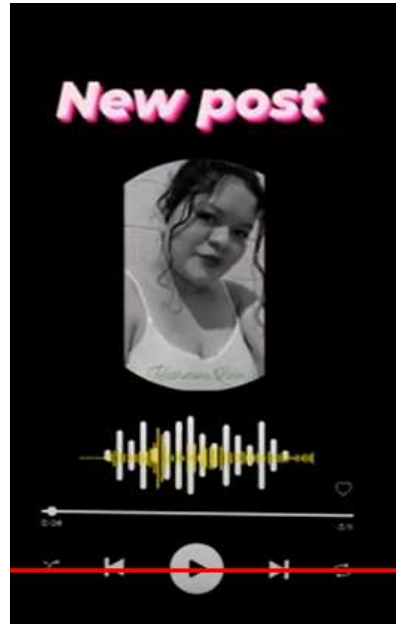
Fecha de publicación 2/10/22



Fecha de publicación 3/10/22



Fecha de publicación 4/10/22



Fecha de publicación 5/10/22



Fecha de publicación 6/10/22



Fecha de publicación 7/10/22



Fecha de publicación 8/10/22



Fecha de publicación 9/10/22



Fecha de publicación 10/10/2



Fecha de publicación 11/10/22



Fecha de publicación 12/10/22



Fecha de publicación 13/10/22



Fecha de publicación 14/10/22



Fecha de publicación 15/10/22

