

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



TITULO:

**ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL, MARCA PERSONAL: LISSETH
MIRANDA**

PRESENTADO POR:

BLANCA LISSETH CABRERA ALAS

CARNET:

CA18041

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

DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN:

LICENCIADA SILVIA MARÍA ESTRADA LÓPEZ

COORDINADOR DEL PROCESO DE GRADO:

MAESTRO YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

CIUDAD UNIVERSITARIA, DR. FABIO CASTILLO FIGUEROA,
SAN SALVADOR, EL SALVADOR CENTRO, CENTROAMERICA, NOVIEMBRE
2024.

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DEL SALVADOR

RECTOR:

INGENIERO JUAN ROSA QUINTANILLA

VICERECTORA ACADEMICO:

DOCTORA EVELYN BEATRIZ FARFÁN MATA

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO:

MAESTRO ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

SECRETARIO GENERAL:

LICENCIADO PEDRO ROSALIO ESCOBAR CASTANEDA

FISCAL GENERAL:

LICENCIADO CARLOS AMILCAR SERRANO RIVERA

DEFENSORA DE LOS DERECHOS UNIVERSITARIOS:

LICENCIADA ANA RUTH AVELAR

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES

DECANO:

MAESTRO JULIO CÉSAR GRANDE RIVERA

VICEDECANA:

MAESTRA MARIA CRUZ JURADO

SECRETARIA DE LA FACULTAD:

MAESTRA NATIVIDAD TESHÉ PADILLA

AUTORIDADES DEL DEPARTAMENTO DE PERIODISMO

JEFE DEL DEPARTAMENTO:

LICENCIADO EDIS EDGARDO MONGE

COORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADUACIÓN:

MAESTRO YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN:

LICENCIADA SILVIA MARÍA ESTRADA

AGRADECIMIENTOS

Agradecimiento primeramente a mi Dios por permitirme culminar esta etapa de mi vida, brindándome la salud, la fuerza y la valentía de querer seguir luchando por mis sueños.

A mis padres por todo el esfuerzo que hicieron por mí, por apoyarme en todo momento, y dejar que su niña extendiera sus alas para convertirme en lo que soy ahora. Su sacrificio, esfuerzo, y enseñanzas han sido la base de mi crecimiento personal y académico.

Asimismo, quiero agradecer a mi novio por su apoyo constante durante toda mi carrera, quien ha sido un pilar muy importante para mí desde un principio.

A mi amiga Liss por brindarme su linda amistad durante este recorrido, sin duda alguna conocerte fue lo mas lindo de mi carrera.

INDICE

RESUMEN	7
INTRODUCCIÓN	8
ANALISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA MARCA	9
SERVICIOS QUE OFRECE	10
MISIÓN Y VISIÓN DE LA MARCA	11
ANALISIS FODA	12
COMPETENCIAS	13
COMPETENCIA EN LINKEDIN	14
COMPETENCIAS EN INSTAGRAM	16
DEFINICIÓN DE LOS OBJETIVOS	18
PÚBLICO OBJETIVO	19
BUYER PERSONA INSTAGRAM	20
SELECCIÓN DE LOS CANALES DIGITALES	24
PLAN DE CONTENIDOS	25
Medición y Análisis (KPIS)	26
CALENDARIO DE CONTENIDO PARA INSTAGRAM	27
CALENDARIO DE CONTENIDO PARA LINKEDIN	28
BIBLIOGRAFÍA	29
ANEXOS	30

RESUMEN

En el presente trabajo se explora la Estrategia de Marketing Digital para la Marca Personal de Lisseth Miranda, enfocada en la creación, fortalecimiento y posicionamiento en redes sociales. La investigación aborda los siguientes aspectos clave: Identificación de la Marca, donde se analiza cómo Miranda ha definido su identidad de marca, estableciendo una propuesta de valor clara que destaca sus habilidades y la experiencia que ofrece a su audiencia. Además, se presenta un contenido estratégico en el que puede producir y compartir contenido en diversas plataformas digitales, tales como blogs, historias, reels, carruseles y post con el objetivo de informar y educar a su público objetivo. Se expone el uso de redes sociales que debe tener la marca, ya que son herramientas para interactuar con seguidores, crear relaciones y fomentar una comunidad leal. Se examina cómo estas plataformas han potenciado su alcance y reputación, identificando las redes sociales que pueden impulsar su marca como líder en el mercado. Para captar una audiencia más amplia, es esencial implementar técnicas de SEO, y en esta tesis se emplean palabras clave que facilitan la búsqueda de los productos o servicios que ofrece la marca.

Palabras claves: Marketing Digital, Redes Sociales, Contenido, Marca Personal.

INTRODUCCIÓN

Para lograr los objetivos establecidos para la marca, es importante implementar una estrategia digital bien definida. Esta estrategia comienza con un análisis exhaustivo del estado actual de la marca personal en las redes sociales. Además, la estrategia presenta claramente los servicios ofrecidos, facilitando la atracción de clientes potenciales.

Se incluye un análisis FODA que evalúa las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la marca. La definición de los objetivos de la marca es otro componente esencial, junto con la creación de seis Buyer Personas para entender mejor los perfiles de clientes y optimizar el servicio en el futuro. Finalmente, se realiza la selección de las plataformas que más le convienen y la selección de su público objetivo.

ANALISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA MARCA

La marca personal de Lisseth Miranda fue analizada en sus dos redes sociales, LinkedIn e Instagram porque su marca ha logrado establecerse de manera significativa con una sólida presencia en LinkedIn, cuenta con una audiencia de 3,000 seguidores, lo que refleja un interés creciente en sus áreas de especialización.

Por otro lado, en Instagram está empezando desde cero por lo que no tiene seguidores, es importante buscarle una audiencia adecuada para poder venderse.

Además, se debe diseñar una imagen con una línea gráfica adecuada que refleje profesionalismo y esté alineada con los servicios ofrecidos.

LOGO:



SERVICIOS QUE OFRECE

- **Locución y edición de videos para podcast.**
- **Creación y edición de contenido audiovisual.**
- **Estrategia de plataformas digitales.**
- **Marketing de contenido**

MISIÓN Y VISIÓN DE LA MARCA

MISIÓN:

Ofrecer soluciones creativas y efectivas que no solo cumplan con las expectativas, sino que las superen, ayudando a los clientes a destacar.

VISIÓN:

Ser reconocida en diferentes agencias, transformar ideas en experiencias impactantes y por liderar con innovación

VALORES:

- Confianza
- Compromiso
- Responsabilidad Social

ANALISIS FODA

FORTALEZAS.

- Amplia experiencia en marketing digital, edición de video, locución comercial y podcasts
- Capacidad para crear contenido creativo, de valor y profesional en varias plataformas.

OPORTUNIDADES:

- Expansión en el mercado de marketing digital, lo que creará demanda para sus servicios.
- Potencial para colaborar con otros profesionales y marcas, ampliando su red de contactos y su visibilidad.

DEBILIDADES:

- Limitaciones en recursos financieros o herramientas avanzadas que podrían reducir la capacidad para ofrecer servicios de alto nivel.
- La necesidad de aumentar la presencia de la marca y mejorar la visibilidad en un mercado competitivo

AMENAZAS:

- Alta competencia en marketing digital, edición de video, locución y podcasts, con otros profesionales.
- ❖ Alteraciones en algoritmos de plataformas y políticas de redes sociales pueden afectar el alcance que se quiere alcanzar.

COMPETENCIAS

Para ofrecer un servicio de mayor calidad, se han analizado diversos perfiles de la competencia, específicamente aquellos que se especializan en áreas relacionadas con los servicios de la marca de Lisseth. Cabe destacar que estos perfiles pertenecen a profesionales salvadoreños que se dedican al Marketing Digital, a la Locución Comercial y área de Edición de video.

Se seleccionaron 3 perfiles LinkedIn y 3 de Instagram. Posteriormente, se llevó a cabo un análisis exhaustivo de estos 6 perfiles con el objetivo de identificar oportunidades para mejorar y ofrecer un valor superior a sus clientes.

COMPETENCIA EN LINKEDIN

- ❖ **Kevin Montes:** es locutor y editor de video que destaca en el mercado debido a su experiencia en el rubro.



Kevin Alexander Montes Mancía

· 3er

Periodista de multimedia en Diario El Mundo



Locutor



Redactor



Editor de videos



Vidógrafo y fotógrafo

Diario El Mundo · Universidad de El Salvador
San Salvador, El Salvador

- ❖ **Jairo Henríquez:** Jairo Henríquez es un profesional destacado en el campo del marketing digital. Su presencia en la industria representa una competencia para Lisseth Miranda, ya que Jairo cuenta con una trayectoria en marketing digital, habiendo trabajado en diversas campañas y proyectos.



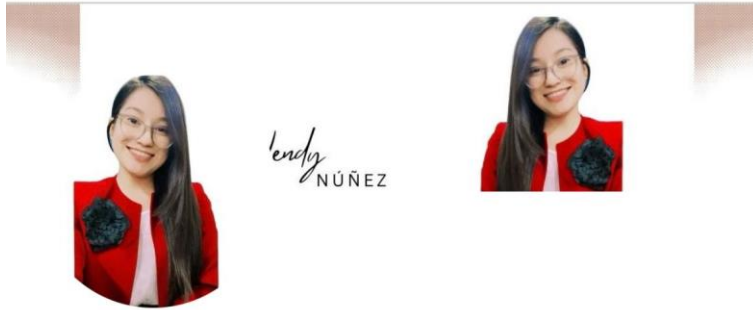
Jairo Henríquez

Especialista certificado en Marketing Digital y Comunicaciones

Universidad de El Salvador
San Salvador, San Salvador, El Salvador

2695 seguidores · Más de 500 contactos

- ❖ **Wendy Núñez:** cuenta con una experiencia en locución comercial, se especializa en diversos estilos de locución, desde voz suave y profesional hasta tonos energéticos y dinámicos, lo que le permite adaptarse a las necesidades del cliente.



Wendy Yamileth Núñez Gómez · 2°

Locución Radial, Locución Comercial e Institucional.

Universidad de El Salvador
San Salvador, San Salvador, El Salvador

2 contactos

COMPETENCIAS EN INSTAGRAM

- ❖ **Bianca Fernández:** se especializa en marketing digital, aunque actualmente cuenta con una base de seguidores pequeña en Instagram es mayor a la de Lisseth Miranda. La competencia de Bianca puede forzar a Lisseth adaptarse en Instagram y adoptar nuevas estrategias o mejorar sus servicios para mantenerse relevante en el rubro.



- ❖ **Ronald Vásquez:** tiene una base de seguidores mayor en Instagram en comparación con Lisseth Miranda.

Lisseth debe encontrar formas de diferenciar su estilo y ofrecer servicios únicos que no se encuentren fácilmente en la oferta de Ronald. Debe aumentar su visibilidad en Instagram y captar la atención de posibles clientes.



- ❖ **César Hernández:** es un editor de video destacado en Instagram, y representa una competencia en el campo con un total de 41 seguidores en comparación a la cuenta de Lisseth.

La cantidad de seguidores puede reflejar una alta tasa de interacción con su contenido, incluyendo likes, comentarios y compartidos.



A LinkedIn profile card for César Hernández. It features a circular profile picture of a man in a vest. To the right of the picture are statistics: 1 publicación, 41 seguidores, and 24 seguidos. Below the picture is the name 'César Hernández' and a list of skills: Edición de video, Marketing digital, Locución comercial, Presentador de televisión, and redactor y guionista. There is also a link to see more and a translation option. At the bottom is a link to his LinkedIn profile: www.linkedin.com/in/cesar-hernandez-97...

1 publicación 41 seguidores 24 seguidos

César Hernández

Edición de video,
Marketing digital
Locución comercial
Presentador de televisión
redactor y guionista

👁️ para ver más aquí 🖱️

Ver traducción

www.linkedin.com/in/cesar-hernandez-97...

DEFINICIÓN DE LOS OBJETIVOS

General:

Aumentar el reconocimiento y la influencia de la marca personal de Lisseth en el sector del marketing digital, edición, locución y podcasting.

Específicos:

-Incrementar la presencia y el engagement en redes sociales, alcanzando un crecimiento en el número de seguidores y una tasa de interacción en LinkedIn e Instagram.

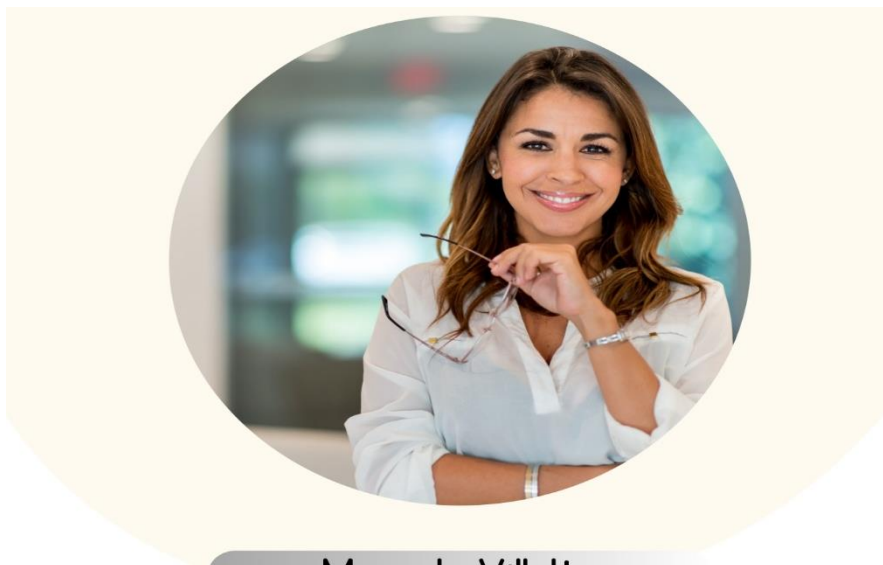
-Generar nuevas consultas de clientes potenciales a través de estrategias de marketing de contenido y campañas publicitarias.

PÚBLICO OBJETIVO

- 1. Marcas y empresas:** empresas en diversas industrias que buscan mejorar su presencia digital y comunicación. Directores de marketing, responsables de comunicación, y gerentes de marca.
- 2. Agencias de Marketing y Publicidad:** que ofrecen servicios integrales de marketing digital y publicidad a clientes variados, puede ser desde agencias pequeñas hasta grandes firmas.
- 3. Productoras de audio o empresa de locución:** agencias que manejan campañas publicitarias y de marketing para diversas marcas. Que necesiten: locución para anuncios, comerciales de radio, televisión, y contenido promocional.

BUYER PERSONA INSTAGRAM

1.



Marcela Villalta

Instagram

Datos personales

Edad: 30 años

Familia: Estable

Cargo: Gerente de Publicidad & Marketing Digital

Ubicación: El Salvador

Ingresos: \$1,400 mensuales

Carácter: Apasionada, Responsable

Motivaciones y Objetivos

- Especializarse en estrategias de SEO y SEM para optimizar el rendimiento en buscadores.
- Explorar y aplicar nuevas plataformas y herramientas publicitarias para continuar con el contenido de valor.

Puntos de dolor

- 1 Preocupación por gestionar eficazmente el tiempo y los recursos en campañas.
- 2 Desafío de mantenerse competitivo en el ámbito laboral.

Perfil personal y Profesional

Experiencia: Con más de 8 años en estrategias de marketing digital, planificación, ejecución y gestión de campañas publicitarias digitales.

Habilidades: Experta en dominio en herramientas de análisis de datos, SEO, SEM, y contenido de valor para redes sociales.

Limitaciones: Falta de tiempo por sobrecargo laboral.

Comportamientos y preferencias

- Sigue blogs y sitios especializados en marketing digital y publicidad.
- Participación en webinars y cursos online para compartir su experiencia y aprender sobre las últimas herramientas y técnicas en su área.
- Promociona su marca personal por medio de su fanpage en Instagram agregando contenido de valor.

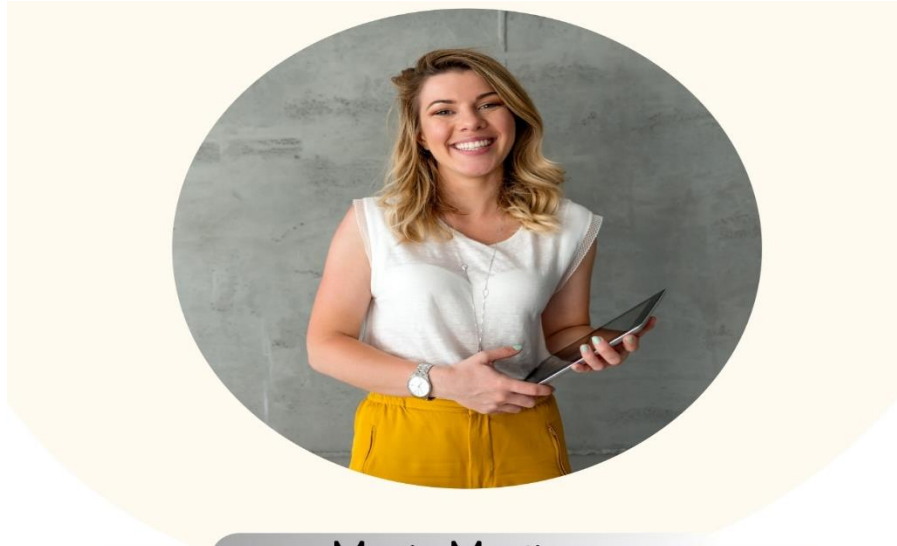
Frustraciones

Dificultad para gestionar diferentes campañas y proyectos simultáneamente.

Cómo Puede Ayudarle la Especialista en Comunicaciones

- Ofrecer resúmenes y análisis de nuevas herramientas digitales, facilitando la comunicación y estrategias para las redes sociales.
- Ofrecer entrenamiento en técnicas de SEO Y SEM para tener un impacto en las plataformas digitales.

2.



María Menjívar

Instagram

Datos personales

Edad: 38 años
Familia: Estable
Cargo: Gerente de Marketing
Ubicación: San Salvador, El Salvador
Ingresos: \$1,200 mensuales
Carácter: Creativa y Organizada

Motivaciones y Objetivos

- Implementar estrategias de marketing digital.
- Innovar los canales digitales para lograr un mayor alcance en las audiencias.
- Integrar la inteligencia artificial en las campañas de marketing para optimizar los procesos.

Puntos de dolor

- 1 Preocupación por actualizar constantemente las estrategias de marketing digital
- 2 Temor por la efectividad de las campañas tradicionales frente a las nuevas tendencias digitales.

Perfil personal y Profesional

Experiencia: Con más de 10 años en el área de marketing, en la creación e implementación de estrategias de marca y campañas publicitarias en medios tradicionales y digitales. Ha liderado equipos multifuncionales en empresas de publicidad.

Habilidades: Experta en gestión de marcas, desarrollo de campañas en redes sociales, análisis de mercado y estrategias de marketing digital.

Limitaciones: Conocimiento limitado de otras áreas de comunicaciones.

Comportamientos y preferencias

- Participa en webinars y conferencias especializadas en marketing y comunicación digital.
- Cuenta con una fanpage de Instagram agregando contenido de valor que promociona su marca personal.
- Sigue blogs y podcasts sobre marketing digital y tendencias tecnológicas.

Frustraciones

Sensación de desventaja frente a colegas más jóvenes que dominan las últimas tendencias digitales.

Cómo Puede Ayudarle la Especialista en Comunicaciones

- Intercambiar experiencias con otros profesionales.
- Entrevistas con expertos sobre las mejores prácticas en marketing digital

BUYER PERSONA LINKEDIN

1.



Manuel Miranda

LinkedIn

Datos personales

Edad: 42 años

Familia: Casado con una hija

Cargo: Especialista en Trade Marketing

Ubicación: Antigua Cuscatlán, La Libertad, El Salvador

Ingresos: \$1,500 mensuales

Carácter: Estratega y Comprometido

Motivaciones y Objetivos

- Mantenerse competitivo en el entorno laboral.
- Busca nuevas formas de mejorar la experiencia del cliente en diferentes puntos de venta
- Descubrir cómo las herramientas digitales pueden optimizar las promociones y la gestión de puntos de venta.

Puntos de dolor

- 1 Temor por la creciente competencia de las plataformas de e-commerce que están transformando lo tradicional.
- 2 Preocupación por mantenerse a la vanguardia de las nuevas plataformas digitales.

Perfil personal y Profesional

Experiencia: Con más de 15 años trabajando en el área de trade marketing, en empresas de alimentos como: Pollo Campero y Pizza Hut.

Habilidades: Experto en estrategias de marketing para el incremento de ventas a través de promociones y campañas en redes sociales.

Limitaciones: Conocimiento limitado de plataformas de automatización de marketing.

Comportamientos y preferencias

- Sigue blogs y webinars sobre tendencias en marketing y retail.
- Participa en conferencias y eventos de la industria, centrados en el desarrollo de estrategias de trade marketing.
- Conecta a en LinkedIn con otros profesionales del sector y mantenerse informado sobre las últimas tendencias.

Frustraciones

- Sensación de que las nuevas tecnologías están transformando el sector a un ritmo más rápido del que puede seguir.
- Frustración al especializarse solo en una rama del marketing digital.

2.



Jessica Portillo

LinkedIn

Datos personales

Edad: 27 años

Familia: Estable

Cargo: Coordinadora y Productora de Radio Digital y Podcaster

Ubicación: Santa Techa, La Libertad, El Salvador

Ingresos: \$900 mensuales

Carácter: Apasionada por la comunicación.

Motivaciones y Objetivos

- Expandir sus conocimientos sobre la radio y edición de podcast.
- Aprender de los canales de distribución de audiencia en el mundo del podcast.
- Dominar herramientas de edición y producción de audio para mejorar la calidad de sus podcasts y programas de radio.

Puntos de dolor

- 1 Equilibrar su trabajo con otras responsabilidades laborales.
- 2 Dificultad para mantenerse al día con otras herramientas de marketing digital.

Perfil personal y Profesional

Experiencia: Con más de 5 años en edición y producción de contenido educativo para radio y podcast, con un enfoque creativo, generando contenido atractivo y de valor.

Habilidades: Experta en la creación de guion, edición de audio y producción de programas radiales y podcast.

Limitaciones: Necesidad de mejorar en la promoción y marketing digital para expandir su audiencia.

Comportamientos y preferencias

- Sigue blogs y podcasts sobre producción de audio y técnicas de edición.
- Participa en webinars y cursos online sobre nuevas tecnologías y estrategias de contenido.
- Participación activa en LinkedIn generando retos, contenido de valor con otros expertos en el área audiovisual.

Frustraciones

Frustración de no tener tiempo y presupuesto para actualizarse con las últimas tendencias y tecnología.

Cómo Puede Ayudarle la Especialista en Comunicaciones

- Redes de apoyo para aumentar el contenido de valor con el fin de expandir la audiencia.
- Tutoriales y guías prácticas sobre edición de audio y producción para radio y podcasts.

SELECCIÓN DE LOS CANALES DIGITALES

En la estrategia digital para promover los servicios de locución, edición de video y marketing digital que ofrece Liseth Miranda, se ha seleccionado Instagram y LinkedIn como las plataformas clave para alcanzar a nuestro público objetivo y maximizar el impacto de nuestra presencia en línea.

LINKEDIN: Por conexiones profesionales, LinkedIn es ideal para establecer y fortalecer relaciones profesionales con empresas, agencias y otros profesionales del sector. Se utilizará esta plataforma para compartir contenido relevante, como estudios de caso y artículos de expertos, para generar oportunidades de colaboración y negocio. Por la visibilidad en el ámbito empresarial, permitirá presentar a Liseth Miranda como una experta en locución, edición y marketing digital, destacando la experiencia y el valor de sus servicios a una audiencia profesional y empresarial.

INSTAGRAM: es una plataforma visualmente orientada que le permitirá a Liseth Miranda presentar ejemplos llamativos de su trabajo en locución y edición de video, capturando la atención de la audiencia con contenido atractivo como videos de muestra, historias y reels. Además, tendrá una interacción directa, ya que facilita la interacción directa con seguidores a través de mensajes directos, comentarios y encuestas en historias, lo cual es esencial para construir una relación cercana con la audiencia y obtener retroalimentación inmediata.

PLAN DE CONTENIDOS

FORMATO	OBJETIVO	ALCANCE	ENGAGEMENT
Reel	Visibilidad	Alto	Medio/Bajo
Carrusel	Visibilidad/Referente	Alto	Medio/Alto
Post	Conexión	Medio	Medio
Historias	Referente/Conexión	Alto	Alto

TIPOS DE CONTENIDO

Contenido de Valor	Venta	Interacción
70% Atrae a más público, clientes potenciales, y usuarios que busquen información de la marca de Lisseth Miranda	20% Convertir los seguidores en clientes, lo que podrá acercar a la audiencia a adquirir el servicio de la marca.	10% Contenido de más profundidad, Lisseth tendrá que interactuar de manera positiva con los usuarios, clientes, y compradores potenciales.

Medición y Análisis (KPIS)

KPIS a medir:

Instagram:

- Alcanzar la cantidad de al menos 2 mil seguidores en Instagram en el lapso de 1 año.
- Alcanzar la cantidad de 100 likes por publicación en Instagram al mes, y tener alcance.
- Total de nuevos seguidores y de personas que ya seguían la marca en redes sociales.

LinkedIn:

- Llegar a la cantidad de 5 mil seguidores en LinkedIn en lo que queda del 2024.
- Alcanzar una cantidad de 50 likes por publicación en LinkedIn.
- Atraer nuevos clientes.

CALENDARIO DE CONTENIDO PARA INSTAGRAM

Semana 1:

Día	Horario	Formato	Pilar de contenido	COPY	N° Pieza
Lunes	6:00 pm	Infografía	Estrategias de Marketing Digital	¡Aumenta tu alcance! Aquí tienes 5 estrategias efectivas para destacar en marketing digital. ¿Cuál es tu favorita?	1
Martes	4:00 pm	Reel corto	Tutorial de como ocupar un programa de edición de video	Las 5 Herramientas de Edición de Video que Todo Creativo Debe Conocer en el promgrama X.	1
Miercoles	6:30 pm	Carrusel de fotos	De Valor	¡Conoce las tendencias en locución en los ultimos años! 🎙️	3
Jueves	5:00 pm	Publicación	Experiencia de la persona	¡Orgullosa de haber alcanzado (un logro)! ¡Vamos por más! 🚀	1
Viernes	8:00 am	Reel corto	Detrás de cámara de una locución	Así se crea magia en el estudio. 🎙️ ¡Mira el detrás de cámaras de mi última grabación!"	1
Sabado	7:00 pm	Carrusel	Contenido de valor	Tu voz es tu marca. Aquí te dejo 5 consejos para mejorar tu locución. ¡Escúchalos! 🎙️	5

Semana 2:

Día	Horario	Formato	Pilar de contenido	COPY	N° Pieza
Lunes	6:00 pm	Reel corto	Experiencia	Asi hago una estrategia Digital para mis clientes.....	1
Martes	4:00 pm	Carrusel	Contenido de Valor	Conoce más sobre el SEO en Marketing.. Aquí tienes algunos ejemplos.	5
Miercoles	6:30 pm	Infografía	Soluciones para la creación de un podcast	Estás listo para lanzar tu podcast? Aquí tienes una checklist que debes saber. ✓ 🎙️	1
Jueves	5:00 pm	Reel corto	Contenido de Valor, Como eliminar el ruido en un grabación	¿No sabes como eliminar el ruido en tu grabación? ¡Aquí te comento como solucionarlo!	1
Viernes	8:00 am	Post	Inspiración	La voz es el reflejo del alma.	1
Sabado	7:00 pm	Reel corto	Expererencia	¡Mira lo mejor de los últimos 15 días! Gracias por acompañarme en este viaje.	1

CALENDARIO DE CONTENIDO PARA LINKEDIN

Semana 1:

Día	Horario	Formato	Pilar de contenido	COPY	N° Pieza
Lunes	6:00 pm	Infografía	Estrategias de Marketing Digital	¡Aumenta tu alcance! Aquí tienes 5 estrategias efectivas para destacar en marketing digital. ¿Cuál es tu favorita?	1
Martes	4:00 pm	Reel corto	Tutorial de como ocupar un programa de edición de video	Las 5 Herramientas de Edición de Video que Todo Creativo Debe Conocer en el promgrama X.	1
Miercoles	6:30 pm	Carrusel de fotos	De Valor	¡Conoce las tendencias en locución en los ultimos años! 📺	3
Jueves	5:00 pm	Publicación	Experiencia de la persona	¡Orgullosa de haber alcanzado (un logro)!. ¡Vamos por más! 🚀”	1
Viernes	8:00 am	Reel corto	Detrás de cámara de una locución	Así se crea magia en el estudio. 🎙️ ¡Mira el detrás de cámaras de mi última grabación!”	1
Sabado	7:00 pm	Carrusel	Contenido de valor	Tu voz es tu marca. Aquí te dejo 5 consejos para mejorar tu locución. ¡Escúchalos! 🎧”	5

Semana 2:

Día	Horario	Formato	Pilar de contenido	COPY	N° Pieza
Lunes	6:00 pm	Reel corto	Experiencia	Asi hago una estrategia Digital para mis clientes.....	1
Martes	4:00 pm	Carrusel	Contenido de Valor	Conoce más sobre el SEO en Marketing,. Aquí tienes algunos ejemplos.	5
Miercoles	6:30 pm	Infografía	Soluciones para la creación de un podcast	Estás listo para lanzar tu podcast? Aquí tienes una checklist que debes saber. ✓ 📧	1
Jueves	5:00 pm	Reel corto	Contenido de Valor, Como eliminar el ruido en un grabación	¿No sabes como eliminar el ruido en tu grabación? ¡Aquí te comento como solucionarlo!	1
Viernes	8:00 am	Post	Inspiración	La voz es el reflejo del alma.	1
Sabado	7:00 pm	Reel corto	Experiencia	¡Mira lo mejor de los últimos 15 días! Gracias por acompañarme en este viaje.	1

BIBLIOGRAFÍA

- Intuit mailchimp*. (15 de febrero de 2024). Obtenido de Aprende cómo crear contenido para redes sociales con un plan de contenido social: <https://mailchimp.com/es/resources/top-12-types-of-social-media-content-to-create/>
- Laoyan, S. (5 de febrero de 2024). *asana*. Obtenido de KPIs: ejemplos de 27 indicadores clave para el éxito de tu proyecto: <https://asana.com/es/resources/success-metrics-examples>
- Martin, M. (4 de septiembre de 2024). *Hootsuite*. Obtenido de Cómo crecer en redes sociales en 2024: <https://blog.hootsuite.com/es/ideas-de-contenido-para-redes-sociales/>
- Zapater, S. (20 de agosto de 2020). *hiberus blog*. Obtenido de ¿Qué es la redacción SEO? 7 trucos para la redacción de contenidos SEO: <https://www.hiberus.com/crecemos-contigo/redaccion-seo-trucos-para-redaccion-contenidos-seo/>

ANEXOS

Piezas gráficas para Instagram:

Estrategias de Marketing Digital

- SEO (Optimización para Motores de Búsqueda): Mejora la visibilidad de tu sitio web en los resultados de búsqueda.
- Marketing de Contenidos: Crea y distribuye contenido valioso para atraer y retener a tu audiencia.
- Publicidad: Realiza pautas en buscadores y redes sociales para alcanzar a tu público objetivo.
- Redes Sociales: Utiliza plataformas sociales para interactuar con tu público y promocionar tu marca.
- Email Marketing: Envía correos personalizados y segmentados para mantener el interés en los clientes.



Tu voz

tiene el poder de contar historias y conectar almas



NO COMETAS ESTOS ERRORES DE MARKETING

- 1 No prestar atención a la reacción de los clientes.
- 2 Depender únicamente de la publicidad paga.
- 3 Utilizar los hashtags incorrectos o usar demasiados.
- 4 No tener una estrategia de marketing en redes antes del lanzamiento.
- 5 Ser inconsistente con tu contenido.
- 6 Utilizar la plataforma de red social incorrecta.

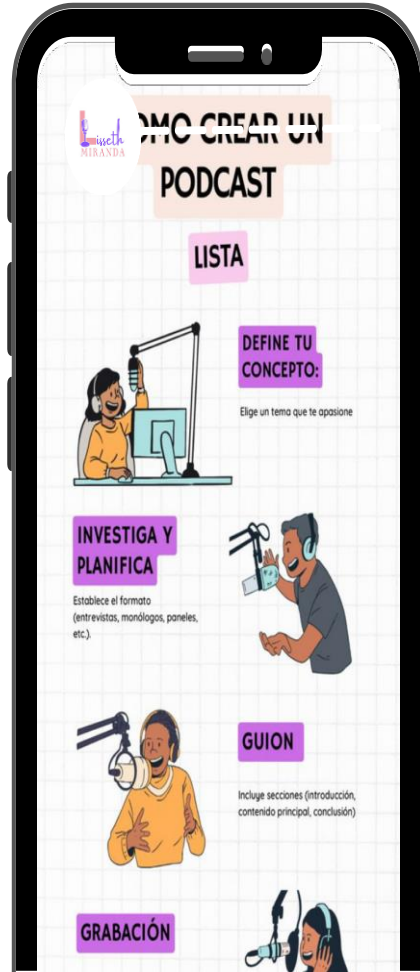


¡Orgullosa de haber logrado mi cabina de estudio!





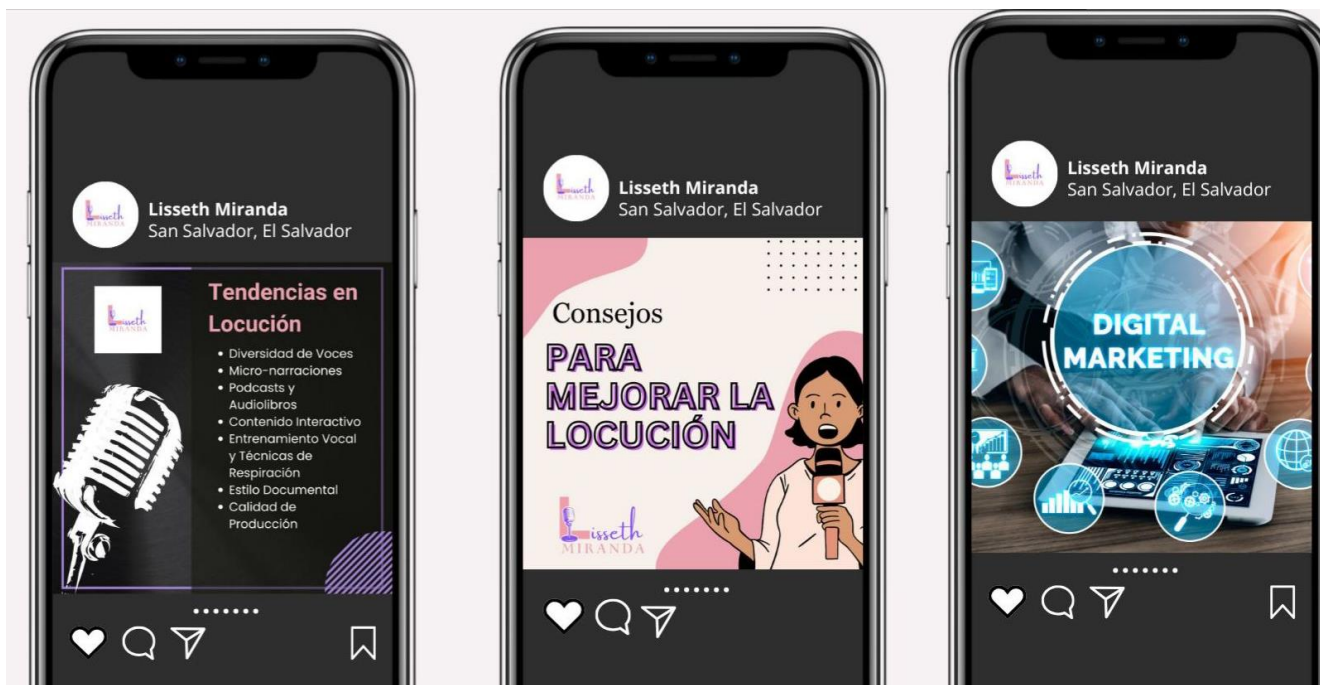
Piezas para historias:



Para Reels:



Para carrusel:



Piezas graficas para LinkedIn:

Estrategias para redes sociales

Técnicas y herramientas para impulsar tu presencia

- **1. Elige las plataformas adecuadas**
- **2. Conoce a tu audiencia**
- **3. Crea contenido de valor**
- **4. Estrategia de publicación**
- **5. Publicidad en redes sociales**

Crea un podcast paso a paso

Equipo

- Invierte en un buen micrófono para garantizar calidad de audio.
- Usar auriculares te ayudará a monitorear el audio mientras grabas.
- Utiliza programas como Adobe Audition.



Definir



Escoge un tema que te apasione y que tenga audiencia. Investiga a quién te diriges y qué les interesa.

Grabación



Busca un lugar tranquilo y graba tu primer episodio. Practica la presentación y asegúrate de hablar claramente.

Edición



Usa software de edición para eliminar errores, añadir música o efectos de sonido, y mejorar la calidad del audio.

Resultado



Carga tu episodio a las redes sociales junto con la descripción y las notas del episodio. Asegúrate de incluir palabras clave relevantes



Consejos para EL SEO de tu Podcast



Elige un Título Atractivo:
Incluye palabras clave
relevantes que reflejen
el contenido.



Optimiza la Descripción del
Podcast:
Escribe una descripción
concisa y atractiva que
incluya palabras clave.



Usa Palabras Clave en los
Episodios:
Investiga y selecciona
palabras clave relevantes
para cada episodio.



Utiliza Herramientas de
SEO:
Herramientas como
Google Analytics,
SEMrush o Ahrefs



“La autenticidad
es el arte de ser
tú mismo en un
mundo que
constantemente
intenta
cambiarte”.



No te rindas,
cada paso
cuenta.



Estrategias de Marketing Digital

- SEO (Optimización para Motores de Búsqueda): Mejora la visibilidad de tu sitio web en los resultados de búsqueda.
- Marketing de Contenidos: Crea y distribuye contenido valioso para atraer y retener a tu audiencia.
- Publicidad: Realiza pautas en buscadores y redes sociales para alcanzar a tu público objetivo.
- Redes Sociales: Utiliza plataformas sociales para interactuar con tu público y promocionar tu marca.
- Email Marketing: Envía correos personalizados y segmentados para mantener el interés en los clientes.



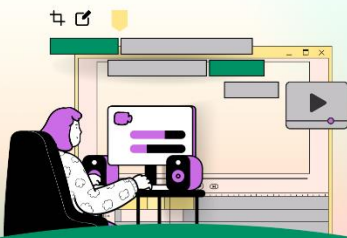
Tips para alcanzar el éxito

01 Escribe tus objetivos

02 Elabora tareas estratégicas a ejecutar

03 Mide el progreso

04 Vuelve atrás si fuera necesario



-CAPCUT
-ADOBE PREMIERE
-FILMORA X
-VEGAS



Testimonial de

UNA CLIENTA



María Gonzalez

María, propietaria de una pequeña tienda de productos artesanales, se sentía frustrada. Había intentado varias estrategias de marketing digital, pero ninguna parecía dar resultado. Las ventas seguían bajas y la visibilidad de su marca era mínima. Fue entonces cuando decidí buscar ayuda conmigo, juntas, analizamos su negocio y creamos una estrategia personalizada que incluía redes sociales, SEO y campañas marketing

LISSETH MIRANDA



Técnicas para mejorar edición de video

- Planificación del Guión
- Transiciones Suaves
- Uso de Música y Efectos de Sonido
- Ritmo y Pacing
- Incluir Gráficos y Texto



Lisbeth Miranda



6421-3571



San Salvador, El Salvador