

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



**TÍTULO:
ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL PARA LA MARCA
PERSONAL: “CRISTINA MACHADO”**

PRESENTADO POR:

CRISTINA ABIGAIL MACHADO CALDERÓN

CARNÉ

(MC18010)

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

DOCENTE DEL CURSO

LICENCIADA SILVIA MARÍA ESTRADA LÓPEZ

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

**CIUDAD UNIVERSITARIA, DR. FABIO CASTILLO FIGUEROA, SAN
SALVADOR CENTRO, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA, JULIO DE 2024**

AUTORIDADES UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

**INGENIERO JUAN ROSA QUINTANILLA QUINTANILLA
RECTOR**

**DOCTORA EVELYN BEATRIZ FARFAN MATA
VICERRECTORA ACADÉMICA**

**MAESTRO ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO
VICERRECTOR ADMINISTRATIVO**

**LICENCIADO PEDRO ROSALIO ESCOBAR CASTANEDA
SECRETARIO GENERAL**

**LICENCIADO CARLOS AMILCAR SERRANO RIVERA
FISCAL GENERAL**

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

AUTORIDADES FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES

MAESTRO JULIO CÉSAR GRANDE RIVERA
DECANO

MAESTRA MARÍA BLAS CRUZ JURADO
VICEDECANA

MAESTRA NATIVIDAD TESHÉ PADILLA
SECRETARIA

AUTORIDADES DEL DEPARTAMENTO DE PERIODISMO

LICENCIADO EDIS EDGARDO MONGE

JEFE INTERINO

LICENCIADA SILVIA MARÍA ESTRADA LÓPEZ

DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

MAESTRO YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

DOCENTE COORDINADOR

AGRADECIMIENTOS

Cuando decidí aplicar para entrar en la Universidad de El Salvador, no sabía todo lo que Dios tenía preparado para mí. Al poner en perspectiva todas las decisiones que me llevaron por el camino en el que estoy ahora, le agradezco a la Cristy del pasado por aceptar el reto de continuar con su educación y por no rendirse cuando las cosas se pusieron difíciles.

Una mañana de febrero de 2018, atravesé las puertas de la Universidad de El Salvador. Llegué con muchas esperanzas y sueños, pero también con miedos e incertidumbres por enfrentar lo desconocido. Ahora al finalizar mi tiempo aquí, me llevo conmigo aprendizajes, experiencias, anécdotas y amistades.

Es así que, desde el fondo de mi corazón, agradezco a quienes han sido pilares fundamentales. Primeramente, a Dios, por permitirme alcanzar este importante hito en mi vida. A mi madre, quien me apoyó en todo momento, me dio ánimos cuando todo parecía tan complicado y difícil. También, a mi familia, que contribuyó y fue parte de esta etapa de mi vida con su inquebrantable apoyo durante mi etapa universitaria. Cada sacrificio que hicieron, cada palabra de ánimo y cada gesto de apoyo me han dado la fuerza y la determinación necesarias para superar los retos y alcanzar mis metas.

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a mis amigos, quienes han sido una fuente constante de apoyo y aliento durante toda mi etapa estudiantil. Su compañerismo y comprensión hicieron que los momentos difíciles fueran más llevaderos y celebraron junto a mí cada logro, grande o pequeño. No solo compartimos clases y proyectos, sino que también creamos recuerdos inolvidables que llevaré conmigo para siempre. Cada uno de ustedes ha contribuido de manera especial a mi experiencia universitaria, y por eso, les estoy profundamente agradecida.

Como solía decir mi abuelo: “El estudio es la mejor herencia que les puedo dejar”. Estas palabras resuenan profundamente en mí ahora que estoy a punto de culminar mi vida universitaria. Cada día en la universidad ha sido una oportunidad para honrar ese legado y seguir el ejemplo de dedicación y esfuerzo que él siempre valoró. Sin más que añadir, me despido de mi ahora Alma Máter.

¡Hacia la Libertad por la Cultura!

ÍNDICE

RESUMEN.....	vii
INTRODUCCIÓN	8
PRESENTACIÓN DE LAS REDES SOCIALES	9
LINKEDIN.....	9
INSTAGRAM.....	10
SITUACIÓN DE LA MARCA PERSONAL	12
INFORMACIÓN DE LA MARCA PERSONAL.....	13
OBJETIVOS DE LA MARCA	16
Objetivos generales	16
Objetivos específicos:	16
FODA.....	17
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	18
ANÁLISIS DE INSTAGRAM.....	18
ANÁLISIS DE LINKEDIN	25
BUYERS PERSONAS DE LA MARCA	29
CANALES DIGITALES.....	35
LÍNEAS DE CONTENIDO.....	37
KPI'S A MEDIR.....	38
CALENDARIO DE CONTENIDO	39
INSTAGRAM.....	39
LINKEDIN.....	43
BIBLIOGRAFÍA.....	50
ANEXOS.....	51

RESUMEN

El presente trabajo tiene como propósito presentar la estrategia digital diseñada para la marca personal “Cristina Machado”. Dicho esto, la realización de la estrategia se dio gracias a la implementación de lineamientos específicos, que incluyen el análisis exhaustivo de la competencia en el mercado, la definición de objetivos claros y un análisis profundo de la propia marca, entre otros aspectos. Mencionar que, las plataformas seleccionadas para potenciar la marca personal fueron las redes sociales de LinkedIn e Instagram, consideradas estratégicas por su alcance y relevancia dentro del ámbito profesional y personal. Además, se reconoce la importancia de aplicar los conocimientos adquiridos durante el curso de especialización en la creación de una marca. Estos fundamentos fueron clave para establecer una identidad digital coherente y atractiva, alineada con los objetivos establecidos. Por último, la creación de contenido desempeña un papel fundamental en cualquier estrategia destinada a construir un posicionamiento sólido y relevante.

Palabras clave: estrategia digital, redes sociales, marca personal, creación de contenido, LinkedIn, Instagram.

INTRODUCCIÓN

El mundo está en constante cambio, por lo tanto, las compañías deben adaptarse a las nuevas tecnologías y lo que estas conllevan. Hoy en día, el marketing es una herramienta que toda empresa y profesional debe implementar en sus canales de comunicación, para conectar de una manera mucho más eficiente con las audiencias.

Teniendo en cuenta esto, el trabajo **ESTRATEGIA DIGITAL DE MARCA PERSONAL: “CRISTINA MACHADO”**, presenta una forma innovadora de posicionarse como creadora de contenido, ofreciendo servicios en el área de marketing y comunicaciones a través de los canales digitales.

Este informe se centra en la elaboración de una estrategia digital integral para fortalecer y posicionar una marca personal en el mercado. Se destacan las redes sociales seleccionadas para este propósito: LinkedIn, reconocida por su impacto en redes profesionales e Instagram, por su capacidad para conectar de manera visual y personal con audiencias diversas.

Destacar que, el objetivo de la estrategia se divide en obtener clientes, generar engagement y posicionar la marca en el mercado laboral. La creación de la marca permitirá diferenciarnos de la competencia y conseguir un mayor éxito profesional.

Además, se abordará la situación actual de la marca personal, incluyendo objetivos, descripción detallada de servicios, así como un análisis exhaustivo de la competencia. También se presentarán los perfiles de los buyers persona, delineando de manera concisa las características demográficas y comportamentales que orientan las estrategias de marketing y comunicación.

De igual manera, se presenta un calendario de contenidos para las diferentes redes sociales, puesto que la creación de un calendario de contenido es fundamental para cualquier estrategia de marketing digital. Este calendario no solo organiza las publicaciones en redes sociales, sino que también asegura la coherencia y la relevancia del contenido a lo largo del tiempo. Permite planificar con antelación temas, fechas especiales y eventos relevantes para la audiencia, optimizando así la efectividad de la presencia digital de la marca.

PRESENTACIÓN DE LAS REDES SOCIALES

Los seres humanos han tenido que adaptarse a las nuevas tecnologías, si bien, los cambios son procesos que muchas veces pueden generar desconfianza o temor por lo nuevo y desconocido.

Ciertamente, podemos destacar que el cambio muchas veces ofrece resultados positivos, tal es el caso de Las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TICs), quienes particularmente han revolucionado el mundo del internet y las redes sociales.

Por lo tanto, la decisión de utilizar LinkedIn para potenciar la marca está enfocada en presentar los servicios que la marca tiene para ofrecer a empresas y profesionales usuarios de dicha red.

Puesto que, este canal digital permite desarrollar y promocionar la marca personal es una plataforma ideal para desarrollar la marca personal, ya que permite conectar e interactuar con una gran cantidad de personas y empresas. Además, permite tener un CV o trayectoria profesional 100% actualizada y gratuita **(Duarte, 2019)**.

LINKEDIN

Fundada el 28 de diciembre de 2002 por Reid Hoffman, Allen Blue, Konstantin Guericke, Eric Ly y Jean-Luc Vaillant. LinkedIn se lanzó oficialmente en mayo de 2003.

En 2011, LinkedIn fue la primera red social estadounidense en ingresar a la bolsa de valores de New York . En el año 2016 fue adquirida por Microsoft por más de 26 mil millones de dólares .

En la actualidad, LinkedIn es una de las redes sociales más grandes del mundo, con más de 930 millones de usuarios en más de 200 países y territorios **(Castillo, 2023)**.

Pero ¿qué es LinkedIn exactamente? Es la red social profesional más grande del mundo, con más de 300 millones de usuarios activos por mes. LinkedIn resulta útil para diferentes tipos de perfiles como profesionales, reclutadores y estudiantes **(LinkedIn, 2019)**.

LinkedIn fue concebida como una red de contactos para los profesionales, pero pronto se expandió a otras industrias y regiones geográficas. El objetivo principal de la plataforma era ayudar a las personas a ampliar sus redes de contactos y a encontrar oportunidades laborales.

Beneficios de LinkedIn:

- Conseguir empleo.
- Hacer Networking.
- Dar a conocer en el mundo empresarial.
- Posicionarse como marca.
- Construcción de una red de contactos efectiva.
- Cursos de LinkedIn Learning

INSTAGRAM

En octubre del 2010 cuando Kevin Systrom y Mike Krieger decidieron crear una aplicación dedicada a la fotografía, la cual al inicio se llamaba Burbn y no Instagram. La aplicación como tal fue lanzada al mercado en el 2010, únicamente para dispositivos Apple. Una característica inicial es que las imágenes tenían forma cuadrada en honor a las cámaras Polaroid (Silva, 2022).

Instagram ha experimentado una evolución notable desde su lanzamiento, pasando de ser una plataforma de fotos a convertirse en un ecosistema completo para creadores de contenido. Con la introducción de funciones como IGTV, Reels y Stories, Instagram ha democratizado la creación de contenido, ofreciendo a los creadores herramientas poderosas para expresarse y conectar con audiencias globales de manera más inmediata y personal.

Estas características no solo fomentan la creatividad, sino que también permiten a los creadores diversificar sus formatos y llegar a nuevos públicos de formas innovadoras.

Además, Instagram ha facilitado la monetización a través de colaboraciones con marcas, donaciones, y ahora con funciones como Instagram Shop y la integración de enlaces de afiliados, proporcionando a los creadores oportunidades tangibles de generar ingresos mientras fortalecen sus comunidades. En resumen, la evolución de Instagram ha sido

beneficiosa al ofrecer a los creadores herramientas poderosas para crecer, monetizar su contenido y establecer conexiones significativas con sus seguidores a nivel global.

Beneficios de Instagram

- Alcance global.
- Interacción directa.
- Crecimiento de la comunidad.
- Credibilidad y autoridad.
- Monetización.
- Análisis y optimización.

SITUACIÓN DE LA MARCA PERSONAL

La decisión de crear la marca “Cristina Machado”, surge con la necesidad de incursionar en el mundo laboral con el objetivo de poner en práctica habilidades relacionadas al marketing digital. Actualmente, la marca es manejada totalmente por mi persona y se encuentra en fase de posicionamiento en ambos canales digitales.

La marca “Cristina Machado”, brinda servicios en el área de marketing, como la creación de contenidos, asesoramiento en marketing digital, fotografía. En este sentido, la marca busca que los clientes puedan mejorar sus propias marcas con la ayuda de nuestro servicio.

Los servicios de la marca pueden abarcar clientes nacionales e internacionales, pues la digitalización permite la flexibilidad en cuanto a los horarios y el lugar de trabajo. Además, los precios de los servicios son competitivos en el mercado.

La marca cuenta con una página de Instagram, donde se ofrecen los servicios y se comparte contenido relacionado al marketing. Destacar que, la gran ventaja del internet permite que la marca pueda desempeñar su trabajo de manera remota, esto permite un alcance a un nivel más amplio, pues no se limita a una sola ubicación.

Teniendo en cuenta que, Instagram es conocida como una plataforma más visual este factor permitirá que los formatos entorno al contenido de valor, contenido de venta y contenido que genere interacción sean más llamativos con el objetivo de posicionar la marca y alcanzar audiencias interesadas en nuestros servicios. Mencionar que, la marca es nueva y por este motivo no tiene mucho alcance en la web.

Servicios que se ofrecen:

- Creación de contenido para redes sociales.
- Asesoría en Marketing Digital.
- Toma de fotografías.

INFORMACIÓN DE LA MARCA PERSONAL

La marca personal nace en septiembre de 2023 con el objetivo de implementar los conocimientos adquiridos durante la carrera de Periodismo y la Especialización Medios Digitales y RRSS. La decisión de crear la marca “Cristina Machado”, surge con la necesidad de incursionar en el mundo laboral con el objetivo de poner en práctica habilidades relacionadas al marketing digital. Actualmente, la marca es manejada totalmente por mi persona y se encuentra en fase de posicionamiento en ambos canales digitales.

El logo de la marca en Instagram

CM: Escrito en tipografía Brown Sugar, estas son las abreviaturas del nombre y apellido de la creadora.

CRISTINA MACHADO: en mayúsculas y tipografía Cocomat Pro, este es el nombre y apellido de la creadora.

Leyenda: Creadora de Contenido, también en tipografía Cocomat Pro.



Círculo blanco: el significado del blanco en marketing suele asociarse con la confianza y muchas veces representa al minimalismo, también, se encuentra asociado con la seriedad y transparencia.

Circunferencia negra: El negro es un color que transmite estabilidad y solidez. Utilizar una circunferencia negra puede sugerir que la marca es confiable.

Morado: el color de la letra suele asociarse en el mundo del marketing con la imaginación y creatividad.

Servicios de la marca:

A continuación, exploraremos los servicios ofrecidos por la marca “Cristina Machado”, dedicada a potenciar la presencia digital de marcas y personas. Desde la creación de contenido visual y escrito hasta la gestión estratégica de redes sociales, la marca se

especializa en desarrollar narrativas impactantes y estrategias efectivas para alcanzar y conectar con audiencias específicas. A través de un enfoque creativo y meticuloso, el creador de contenido no solo ayuda a fortalecer la identidad digital, sino que también impulsa el crecimiento y la relevancia en un entorno competitivo y dinámico.

CREACIÓN DE CONTENIDO

1. Paquete Creación de Contenido mensual básico: Se producirá contenido creativo para redes sociales entorno a la marca incluye :

- 12 artes.
- 6 stories.
- 2 reels.
- Copys con optimización SEO para cada formato.

2. Paquete Creación de Contenido mensual Premium: Se producirá contenido creativo para redes sociales entorno a la marca incluye:

- 2 reuniones de 30 minutos cada una en Google Meet para establecer objetivos del cliente.
- Toma de 50 fotografías originales.
- 15 artes.
- 12 stories.
- 6 reels.
- Copys con optimización SEO para cada formato.

3. Paquete Toma de fotografías: Se producirá contenido creativo para redes sociales entorno a la marca incluye:

- Toma de fotografías profesionales.
- Edición de 50 fotos.
- Impresión de 25 fotos.

ASESORÍA DE MARKETING DIGITAL

1. Curso: Elaboración de estrategia Digital:

- Reunión virtual de 60 minutos en Google Meet.
- Aprenderás a crear un plan de contenido para tu marca.
- También, conocerás como crear una estrategia digital.

2. Asesoría de marca para empresas:

- 2 reuniones de 60 minutos en Google Meet, donde se conocerán las necesidades del cliente, objetivos y metas.
- Revisión de redes sociales .
- Análisis de post, reels, copys, hashtags, stories utilizados.
- Análisis de FODA.
- Presentación de cómo puede optimizar la marca de acuerdo a los objetivos establecidos.

3. Asesoría de marca personal:

- Asesoría personalizada.
- Reunión de 45 minutos en Google Meet, donde se conocerán las necesidades del cliente.
- Analizar sus redes sociales y decirle que necesita para potenciar su marca.
- Guía como elaborar contenido de valor.

OBJETIVOS DE LA MARCA

Objetivos generales

- 1.** Aumentar la cantidad de seguidores en las redes sociales de la marca en un 20% en los próximos 6 meses.
- 2.** Incrementar ingresos en un 25% durante los 5 meses de operación del 2023 mediante la contratación de los servicios de creación de contenido en Instagram y LinkedIn de mi marca.

Objetivos específicos:

1.1 Generar un aumento de ventas en Instagram equivalente al 20% en los últimos 5 meses por medios de campañas publicitarias.

1.2 Incrementar el número de consultas de potenciales clientes en los últimos 6 meses mediante la creación de contenido y una mayor inversión de publicidad.

2.1 Potenciar la tasa de interacción en las publicaciones en un 20% en los próximos 6 meses, utilizando análisis de datos para identificar los tipos de contenido más efectivos y ajustar mi estrategia de publicación en consecuencia.

2.2 Aumentar el promedio de los precios de los paquetes de servicios en un 10% durante los últimos 3 meses de actividad operativa.

FODA

El análisis de sistema FODA es un proceso de reconocimiento interno y externo. Teniendo en cuenta esto, los resultados obtenidos correspondientes a la marca personal nos brindan los parámetros necesarios para implementar medidas para mejorar.

El camino a recorrer para poder posicionar la marca y obtener los resultados deseados es largo, pero no imposible, pues con perseverancia y constancia los objetivos pueden cumplirse. Del mismo modo, las amenazas detectadas pueden convertirse en oportunidades, por tanto, la marca puede convertirse en una fuente de trabajo, ya que los servicios que ofrecen actualmente existen una necesidad en el mercado laboral.

Fortalezas

- Conocimiento de programas de edición.
- Responsabilidad.
- Conocimientos en redes sociales y Marketing digital.
- Facilidad de Adaptación.

Oportunidades

- Acceso a capacitaciones gratis entorno al marketing.
- Establecer conexiones profesionales gracias a las redes sociales.
- Creciente Demanda de Contenido Visual.
- Creación de contenido de valor para redes.

Debilidades

- Tiempo limitado.
- No tener clientes establecidos.
- Poca experiencia en el mercado laboral.
- Falta de recursos tecnológicos.

Amenazas

- La competencia posee más experiencia.
- Indecisión de los clientes para contratar por ser una marca nueva.
- Existe mucha competencia en el sector laboral.
- Rápidos cambios en tendencias y tecnologías.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

ANÁLISIS DE INSTAGRAM

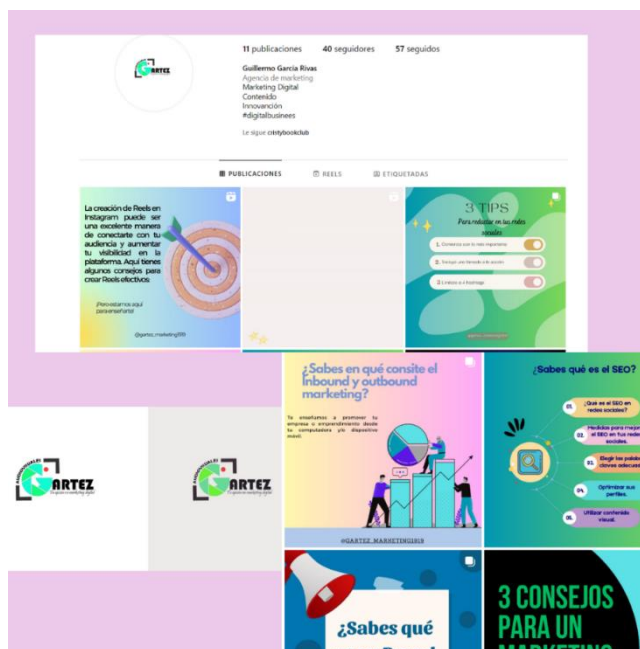
➤ Datos de la marca:

Usuario: @ gartez_marketing1919

Seguidores en Instagram: 40

Número de publicaciones: 11

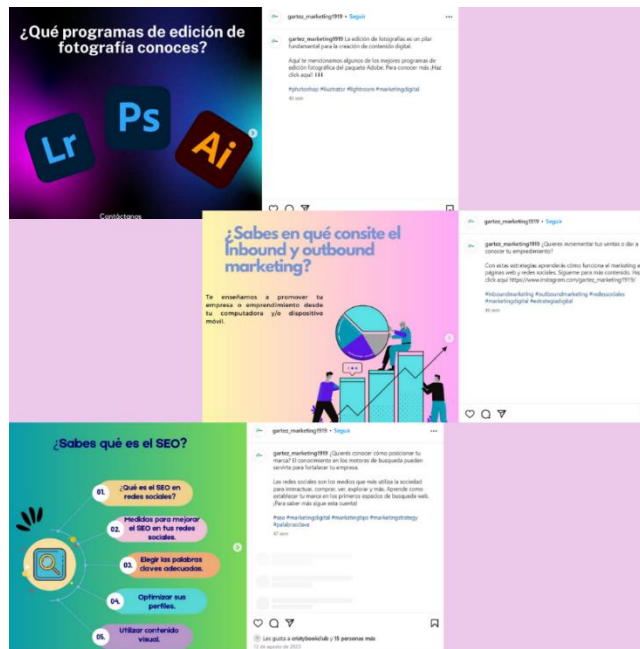
Guillermo García es un creador de contenido y marketing digital. La cuenta de Instagram tiene diferentes posts relacionados al marketing, así como tips para redactar e información sobre programas de edición multimedia.



La paleta de colores destinada a las publicaciones resalta colores vivos, pasteles y degradados. Además, la tipografía utilizada es bastante similar en la mayoría de publicaciones.

Por otro lado, los posts cuentan con poca interacción, pues carece de comentarios en las diferentes publicaciones. Por otro lado, esta marca no cuenta con historias destacadas.

La marca está orientada exclusivamente al marketing digital. Cabe destacar que, el feed se encuentra compuesto en su mayoría por contenido de valor. Por su parte, al ser una marca relativamente nueva no posee muchos seguidores, por ende, las reacciones en las publicaciones son bastante bajas.



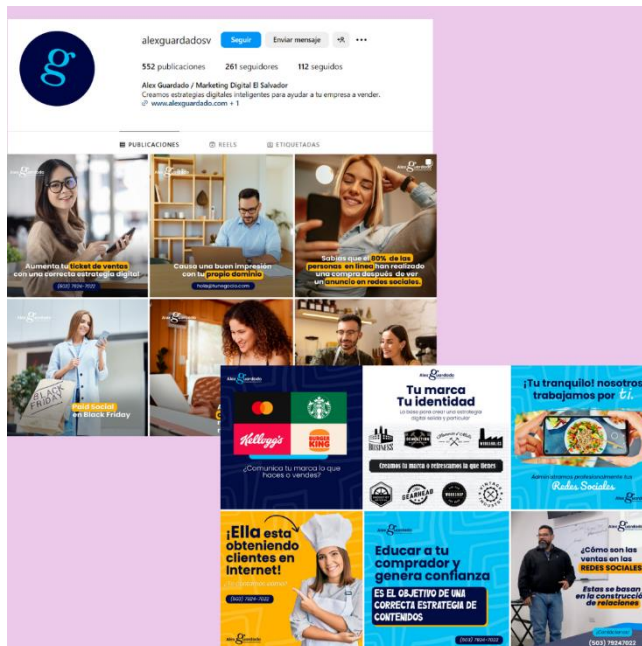
➤ **Datos de la marca:**

Usuario: alexguardadosv

Seguidores en Instagram: 262

Número de publicaciones: 556

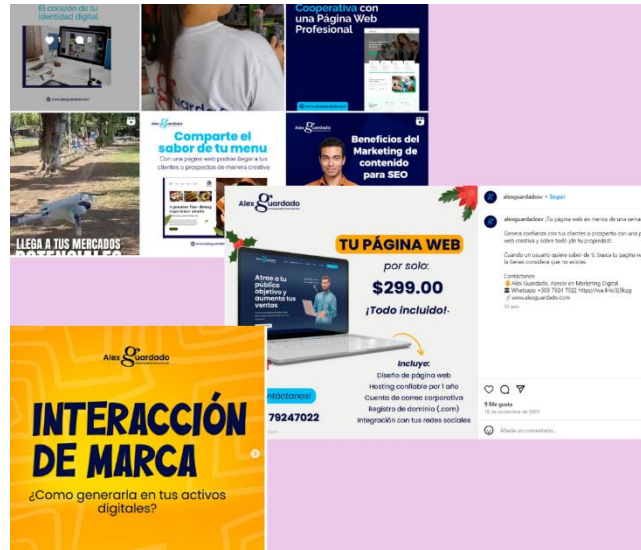
El perfil de Alex Guardado se encuentra dedicado al marketing digital su misión es ser un aliado estratégico en el mundo digital, brindando herramientas y estrategias necesarias para destacar en el mercado. Las publicaciones de Instagram varían desde contenido de valor, contenido de venta, pues ofrece sus servicios y como estos pueden ayudar a potenciar tu marca.



Por otro lado, la paleta de colores que tienen las publicaciones predomina el color blanco, azul, amarillo y celeste. Destacar que, hace uso de los reels, no obstante, estos no tienen mucha interacción las últimas publicaciones realizadas en la cuenta no sobrepasan las 50 interacciones.

De igual manera, es importante mencionar que las publicaciones se encuentran un poco saturadas de contenido de venta y eso puede abrumar un poco a las audiencias.

Las tipografías utilizadas en sus diferentes posts son las mismas. Por último, los posts deberían ser más dinámicos si se quiere aumentar el número de seguidores, esto generara que clientes potenciales descubran los servicios que se ofrecen.



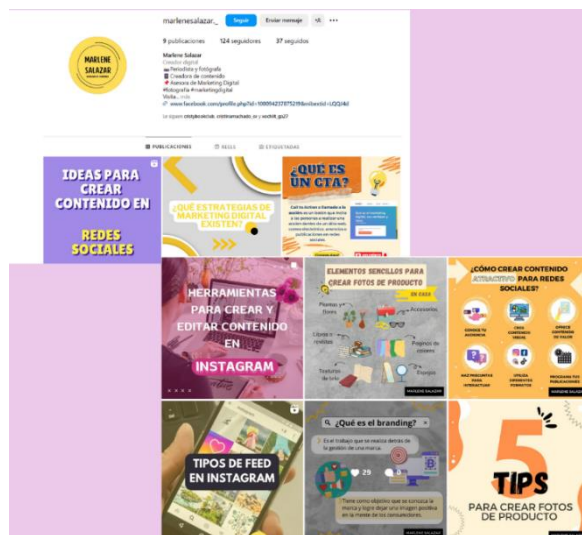
➤ **Datos de la marca:**

Usuario: marlenesalazar._

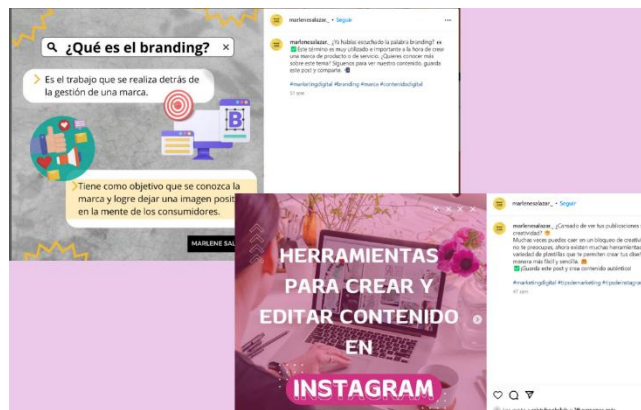
Seguidores en Instagram: 124

Número de publicaciones: 9

El perfil de Marlene Salazar es una creadora de contenido y asesora de marketing digital. Mencionar que, esta cuenta al igual que la marca de Cristina Machado es relativamente nueva es por esto que las publicaciones poseen pocas interacciones precisamente en la sección de comentarios, pues solo un post obtuvo un total de 3 comentarios.



La página no cuenta con historias destacadas. Por otro lado, la paleta de colores está en sintonía con la línea gráfica de la marca destacando colores como el amarillo, anaranjado, gris y blanco. Por su parte, la tipografía utilizada tiene similitudes entre las diferentes publicaciones. Por otro lado, el feed este compuesto por carruseles y reels.



. Datos de la marca:

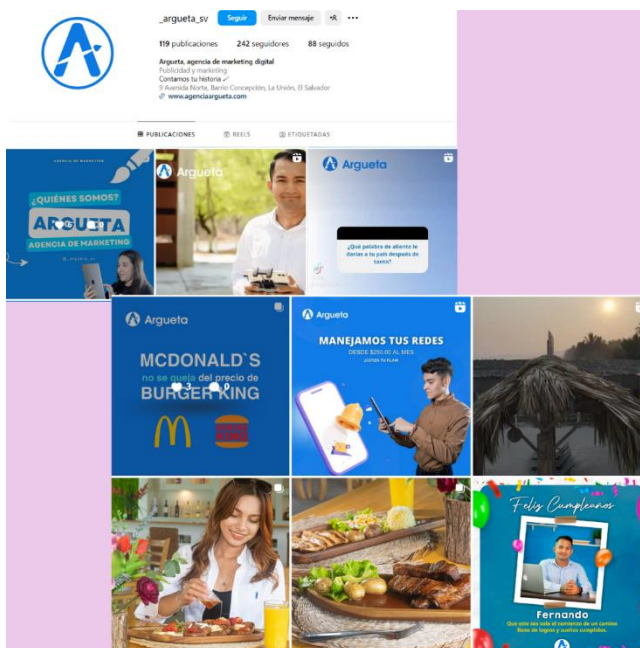
Usuario: [_argueta_sv](#)

Seguidores en Instagram: 242

Número de publicaciones: 119

Argueta es una agencia de comunicación y marketing digital. Las publicaciones realizadas en la plataforma de Instagram son variadas, los formatos publicados van desde reels, carruseles y post.

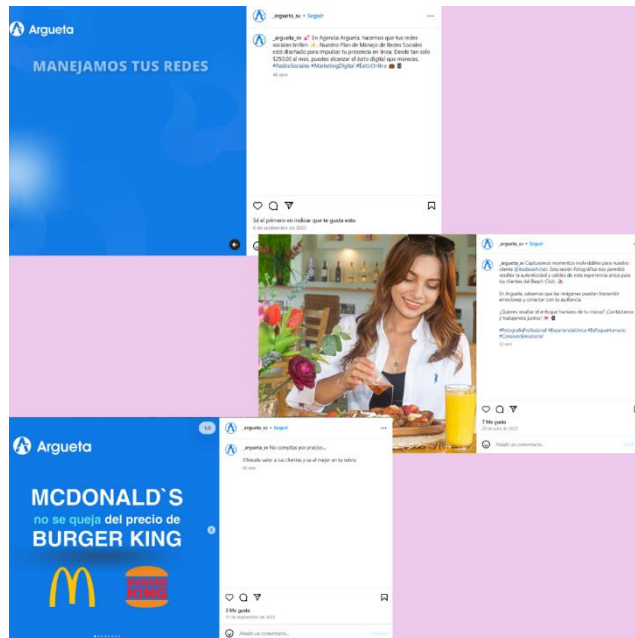
Cabe destacar que, la mayoría de los posts cuentan con el logo de la marca, la tipografía es bastante similar en la mayoría de publicaciones.



De igual manera, la paleta de colores destaca los colores blancos, azul, estos colores son el distintivo característico de la marca. Mencionar que, la página no cuenta con historias destacadas.

Asimismo, el número de reacciones es muy bajo en comparación al número de seguidores del perfil. Los me gusta de las publicaciones son muy bajos, pues el número de interacciones no logra superar más de 15 me gusta.

Finalmente, después de analizar las publicaciones se ha detectado que varios posts carecen del uso de hashtags.



ANÁLISIS DE LINKEDIN

➤ Francisco Alejandro Sandoval Portillo – Creador de Contenido

Francisco es un creador de contenido, diseñador digital y filmmaker con 5 años de experiencia en el mundo del marketing y la publicidad en El Salvador. Además, ha trabajado como creador de contenido para diferentes marcas como Restaurante Don Li, Grupo Publiciti, entre otros.



Francisco Alejandro Sandoval Portillo · 2º
Publicidad y Marketing | Creador de Contenido | Fotógrafo | Diseñador audiovisual | Diseñador digital
Nueva San Salvador, La Libertad, El Salvador · [Información de contacto](#)
671 seguidores · Más de 500 contactos

 Universidad Dr. José Matías Delgado

Destacar que, la marca personal tiene información sobre los servicios que ofrece, así como la experiencia en el ámbito laboral. Por otro lado, cuenta con 671 seguidores y más de 500 contactos. El contenido que comparte en su perfil de LinkedIn usualmente son certificaciones obtenidas por completar cursos entorno al marketing y comunicaciones.



➤ **Alexander Pineda – Asesor de Marketing y Estratega Digital**

El perfil de Alexander Pineda cuenta con 179 contactos, además, posee experiencia en Marketing Digital, ha trabajado para diversas marcas. También, cuenta con certificaciones en temas de publicidad y analítica web.



Entre las publicaciones de su perfil de LinkedIn destacan las certificaciones obtenidas, asimismo, comparte publicaciones de otros profesionales. No obstante, esta cuenta no posee muchas publicaciones aparte de lo mencionado anteriormente a esta marca le falta ampliar más su perfil y publicar más contenido llamativo.



➤ **Paolo Morán - Coordinador de Medios Digitales y Asesor de Comunicación**

Paolo Morán es un experto en medios digitales y gestión de RRSS, cuenta con 220 contactos en su perfil, asimismo, detalla su experiencia profesional en el rubro.



Paolo Morán · 2º

Coordinador de Medios Digitales | Asesor de Comunicación y RP | Estratega Digital | Marketing Digital | Marketing de Contenidos | Gestión de RRSS

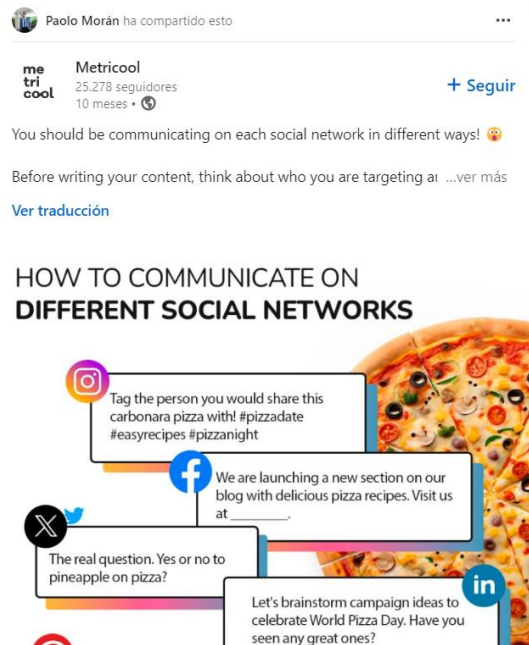
San Salvador, San Salvador, El Salvador · [Información de contacto](#)

220 contactos

CCR Corte de Cuentas de la República de El Salvador

Universidad Evangélica de El Salvador

Mencionar que, las publicaciones del perfil mayormente son sobre post de otras marcas, donde se comparten tips e información relevante sobre los avances en el mundo digital. Desde 2023 comenzó a laborar en entidades gubernamentales.



Paolo Morán ha compartido esto





metricool Metricool
25.278 seguidores
10 meses · 🌐 [+ Seguir](#)

You should be communicating on each social network in different ways! 🗨️

Before writing your content, think about who you are targeting at...ver más

[Ver traducción](#)

HOW TO COMMUNICATE ON DIFFERENT SOCIAL NETWORKS

-  Tag the person you would share this carbonara pizza with! #pizzadate #easyrecipes #pizzanight
-  We are launching a new section on our blog with delicious pizza recipes. Visit us at _____
-  The real question. Yes or no to pineapple on pizza?
-  Let's brainstorm campaign ideas to celebrate World Pizza Day. Have you seen any great ones?

➤ **Diego Pineda – Creador de Contenido**

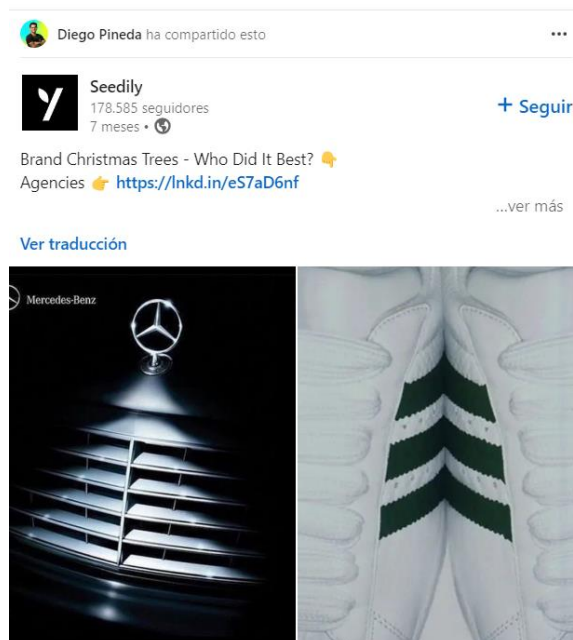
Diego es un experto en el mundo digital ha creado contenido para marcas y ONG en El Salvador, cuenta con un perfil actualizado sobre sus servicios, educación y experiencia profesional. Mencionar que, el perfil cuenta con 261 contactos.



Diego Pineda · 2º
Digital Interaction en Qudox | Creador de contenido digital | Estrategias de Marketing | Analista de resultados
Zaragoza, La Libertad, El Salvador · [Información de contacto](#)
261 contactos

Qudox
Universidas Dr. Jose Matias Delgado

Por otro lado, la sección de publicaciones destaca mayormente compartidos de publicaciones de otros profesionales. La marca necesita implementar la creación de contenidos propios para obtener mayor interacción con la red de profesionales.




Diego Pineda ha compartido esto

Seedily
178.585 seguidores
7 meses · 🌐

Brand Christmas Trees - Who Did It Best? 📌
Agencias 📌 <https://lnkd.in/eS7aD6nf> ...ver más

[Ver traducción](#)



BUYERS PERSONAS DE LA MARCA

➤ David López

David López es chef profesional, inició su primer emprendimiento un pequeño restaurante familiar y quiere asegurarse que su negocio y marca sean reconocidos en las redes sociales.

Características:

- Género: masculino.
- Edad: 30 años.
- Estado Civil: Casado.
- Cargo: Propietario de Restaurante.
- Lugar de Residencia: San Salvador.
- Educación: Superior.
- Ingresos: \$1000.00.

Motivaciones personales:

Busca promocionar su restaurante en redes sociales y hacer que su marca crezca en el mundo laboral.

Gustos y aficiones:

Le gusta cocinar, viajar y leer.

Objetivo:

Potenciar su restaurante en las redes sociales y así atraer a más clientes a que vayan a consumir a su negocio.

Temores:

Le preocupa no encontrar la forma de crear contenido que se adapte a su marca y no conseguir clientes nuevos interesados. Además, le preocupa que su emprendimiento no crezca.

➤ **María guardado**

María es empresaria, tiene una tienda de ropa vintage, cuenta con 2 años de experiencia en el rubro y quiere asegurarse de incrementar el número de clientes de la tienda, por lo tanto, ha decidido darle un cambio de imagen al contenido de las redes sociales de la tienda, pero necesita la ayuda de una creadora de contenido para realizar los diferentes formatos que necesita para publicar en los perfiles de la marca.

Características:

- Género: femenino.
- Edad: 29 años.
- Estado Civil: soltera.
- Cargo: propietaria de tienda de ropa.
- Lugar de Residencia: Santa Tecla.
- Educación: Superior.
- Ingresos: \$950.00.

Motivaciones personales:

Busca aumentar el número de clientes, también, busca implementar una nueva imagen para la marca en las redes sociales de la tienda.

Gustos y aficiones:

Le gusta pintar, comprar ropa vintage y ver documentales de moda.

Objetivo:

Innovar el contenido de la marca por medio de las redes sociales, de igual manera, obtener nuevos seguidores y clientes.

Temores:

Le preocupa no llegar a cumplir las metas que se ha propuesto, además, le preocupa que el negocio no obtenga nuevos clientes.

➤ **Nicole Díaz**

Nicole es fotógrafa de retratos. Actualmente, trabaja como Freelancer. Busca asistir a un curso y educarse con respecto al marketing y las estrategias digitales con el objetivo de implementar esos nuevos conocimientos para potenciar su marca personal y dar a conocer sus servicios.

Características:

- Género: femenino.
- Edad: 27 años.
- Estado Civil: soltera.
- Cargo: fotógrafa .
- Lugar de Residencia: San Salvador.
- Educación: Superior.
- Ingresos: \$700.00.

Motivaciones personales:

Busca hacer crecer su marca personal, también, quiere aumentar el número de clientes. Asimismo, busca entender mejor el tema del marketing digital para emplearlo en su marca.

Gustos y aficiones:

Le gusta tomar fotografías, ver películas y series de romance.

Objetivo:

Innovar el contenido de la marca por medio de las redes sociales, de igual manera, obtener nuevos seguidores y clientes.

Temores:

Le preocupa no llegar a cumplir las metas que se ha propuesto, además, le preocupa que el negocio no obtenga nuevos clientes.

➤ **Andrea Lara**

Andrea Lara es odontóloga, acaba de abrir una clínica dental en Santa Tecla. Andrea quiere crear las redes sociales para la clínica, pero debido a su agenda y su falta de conocimiento en el ámbito de redes sociales y marketing requiere de un profesional especializado que pueda crear contenido dinámico e informativo sobre los servicios que ofrece.

Características:

- Género: femenino.
- Edad: 35 años.
- Estado Civil: casada.
- Cargo: fotógrafa .
- Lugar de Residencia: Santa Tecla.
- Educación: Superior.
- Ingresos: \$1,500.00.

Motivaciones personales:

Busca aumentar el número de clientes y atraer nuevos clientes por medio de las redes sociales.

Gustos y aficiones:

Le gusta correr en maratones y nadar.

Objetivo:

Aumentar el número de ventas de la clínica, además, busca atraer nuevos clientes potenciales y consolidar su presencia como marca en las redes.

Temores:

Le preocupa no obtener ganancias para la clínica, asimismo, le preocupa no obtener seguidores en sus redes sociales.

➤ **Paola Ramos**

Paola es traductora de idiomas. Anteriormente, estaba trabajando en una academia de idiomas, donde ejercía como instructora de francés e inglés. Actualmente, quiere optar por un nuevo trabajo bajo la modalidad remota, por lo tanto, ha decidido abrirse un perfil en LinkedIn para buscar nuevas ofertas laborales, no obstante, esta nueva aplicación le parece desconocida y necesita de una asesoría para poder estructurar su perfil y poder dar a conocer su marca personal de una manera más profesional.

Características:

- Género: femenino.
- Edad: 26 años.
- Estado Civil: soltera.
- Cargo: traductora.
- Lugar de Residencia: Santa Tecla.
- Educación: Superior.
- Ingresos: \$650.00

Motivaciones personales:

Busca un nuevo trabajo, asimismo, potenciar su marca personal.

Gustos y aficiones:

Le gusta dibujar y bailar salsa.

Objetivo:

Obtener un trabajo bajo la modalidad remota. Usar la plataforma de LinkedIn para darse a conocer como marca ante empresas extranjeras.

Temores:

Le preocupa no mejorar su calidad de vida al no obtener un nuevo trabajo con mejores prestaciones.

➤ **Carlos Paz**

Carlos es arquitecto y está por abrir su empresa especializada en construcción y arquitectura. Por lo tanto, necesita una asesoría para estructurar la marca de la empresa, darse a conocer y obtener asociados y nuevos clientes.

Características:

- Género: masculino.
- Edad: 28 años.
- Estado Civil: soltero.
- Cargo: arquitecto.
- Lugar de Residencia: San Salvador.
- Educación: Superior.
- Ingresos: \$1, 500.00.

Motivaciones personales:

Busca obtener asociados y nuevos clientes para potenciar su empresa en el mundo laboral.

Gustos y aficiones:

Le gusta dibujar y crear modelos a escala de edificios.

Objetivo:

Obtener asociados para la empresa. Además de potenciar su marca por medio de una asesoría de marketing.

Temores:

Le preocupa que su empresa no sea reconocida y no obtener los asociados necesarios para crecer como empresa.

CANALES DIGITALES

La elección de Instagram y LinkedIn como canales digitales para mi estrategia de marca personal dedicada a la creación de contenido, asesorías de marketing y fotografía se basa en la importancia de estas plataformas y en la afinidad de su audiencia con mi público objetivo, que incluye a profesionales y emprendedores. Por lo tanto, ambas redes sociales son herramientas de mucha utilidad para el posicionamiento de marcas.

INSTAGRAM

En primer lugar, Instagram es una plataforma altamente visual, lo que la hace ideal para compartir contenido relacionado con la fotografía y la creatividad. Mi público objetivo, que incluye a emprendedores y profesionales, apreciará la calidad visual y la creatividad en las publicaciones.

Además, Instagram fomenta la construcción de comunidades y el compromiso con los seguidores a través de comentarios, likes y mensajes directos. Esto permite una interacción más cercana con mi audiencia y facilita la creación de relaciones profesionales.

Asimismo, como creador de contenido, puedo utilizar las historias de Instagram para contar historias sobre mi trabajo, compartir consejos de marketing y mostrar proyectos fotográficos. Esto es efectivo para transmitir mis conocimientos y como resultado atraer a clientes interesados en trabajar conmigo.



LINKEDIN

Ahora bien, el otro canal digital es LinkedIn una plataforma orientada a profesionales y empresas, lo que la hace perfecta para llegar a mi audiencia de profesionales y emprendedores. Aquí puedo destacar mis servicios de asesoría de marketing de una manera más profesional.

Mencionar que, esta es una plataforma que respalda la credibilidad y permite la construcción de una red profesional sólida. Esto es esencial para establecer relaciones comerciales y ofrecer mis servicios de asesoría, pues parte de mi audiencia son emprendedores y profesionales, LinkedIn es un canal efectivo para compartir contenido relacionado con el marketing y brindar consejos que beneficien a las empresas.



Cristina Machado

Periodista | Creadora de Contenido
| Asesora de Marketing Digital |
Fotógrafa

Universidad de El Salvador
El Salvador

15 seguidores · 14 contactos

¿Por qué no elegir otras plataformas? Si bien existen muchas otras redes sociales como Facebook, Twitter, TikTok, etc., no se adaptaban a la marca, pues para la estrategia inicial, Instagram y LinkedIn ofrecen un equilibrio adecuado entre visibilidad y recursos requeridos.

Por lo tanto, permitirán que los objetivos planteados puedan cumplirse de la mejor manera propiciando así que la marca logré posicionarse en el mundo laboral, pues la idoneidad para llegar a los buyers persona, así como a su capacidad para destacar el contenido visual y profesional. Estas plataformas ofrecen oportunidades sólidas para la construcción de marca y la interacción con la audiencia, lo que es fundamental para mi estrategia digital.

LÍNEAS DE CONTENIDO

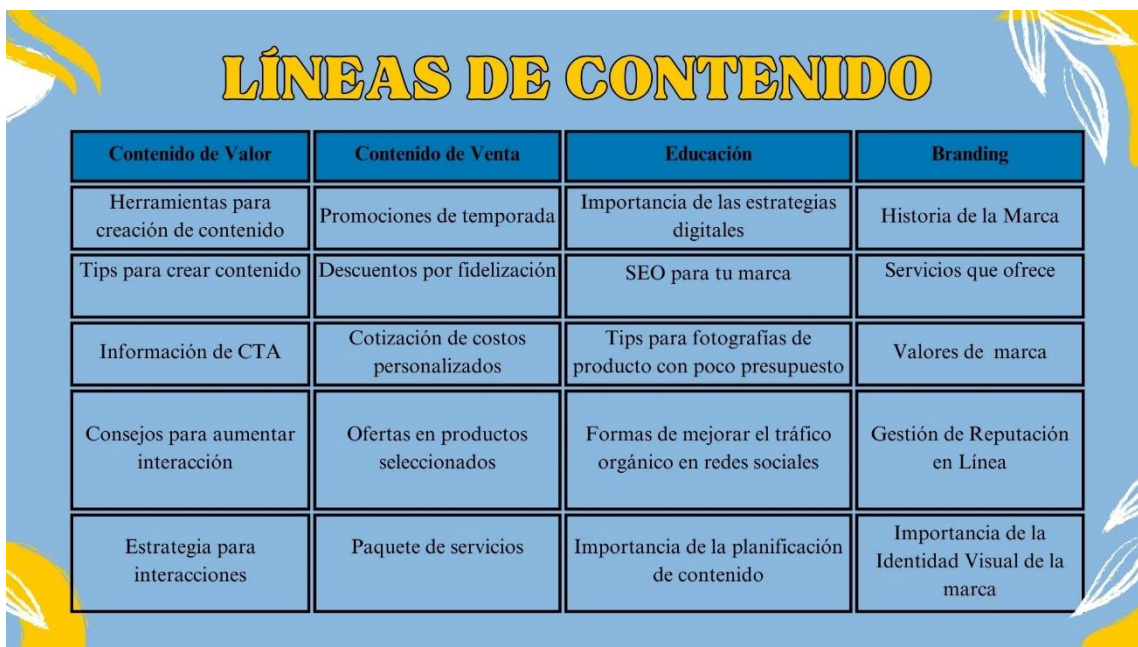
Para la estrategia de marca personal “Cristina Machado, se optó por elegir líneas de contenido esenciales para la construcción de la marca y de una sólida presencia en línea.

Contenido de Valor: es esencial para establecer confianza con la audiencia. Al proporcionar información útil, consejos y soluciones a problemas comunes en el marketing y la creación de contenido. Por lo tanto, se muestra la experiencia y compromiso con la satisfacción de las necesidades de los seguidores.

Contenido de Venta: se utiliza estratégicamente para promocionar los servicios de asesoría y productos relacionados con el marketing.

Educación: es clave para la estrategia, ya que se busca empoderar a los seguidores a que tomen decisiones informadas en su estrategia de marketing y creación de contenido a través de contenido educativo.

Branding: contribuye a crear una identidad de marca sólida y atraer nuevos seguidores que se identifiquen con los valores y visión de la marca.



Contenido de Valor	Contenido de Venta	Educación	Branding
Herramientas para creación de contenido	Promociones de temporada	Importancia de las estrategias digitales	Historia de la Marca
Tips para crear contenido	Descuentos por fidelización	SEO para tu marca	Servicios que ofrece
Información de CTA	Cotización de costos personalizados	Tips para fotografías de producto con poco presupuesto	Valores de marca
Consejos para aumentar interacción	Ofertas en productos seleccionados	Formas de mejorar el tráfico orgánico en redes sociales	Gestión de Reputación en Línea
Estrategia para interacciones	Paquete de servicios	Importancia de la planificación de contenido	Importancia de la Identidad Visual de la marca

KPI'S A MEDIR

Objetivo general:

1. Aumentar la cantidad de seguidores en las redes sociales de la marca en un 20% en los próximos 6 meses.

Objetivos específicos:

1.1 Generar un aumento de ventas en Instagram equivalente al 20% en los últimos 5 meses por medios de campañas publicitarias.

1.2 Incrementar el número de consultas de potenciales clientes en los últimos 6 meses mediante la creación de contenido y una mayor inversión de publicidad.

KPI'S

- Número de seguidores.
- Número de reacciones en las publicaciones.
- Número de visitas al perfil.
- Número de compartidos en publicaciones.

Objetivo general:

2. Incrementar ingresos en un 25% durante los 5 meses de operación del 2023 mediante la contratación de los servicios de creación de contenido en Instagram y LinkedIn de mi marca.

Objetivos específicos:

2.1 Potenciar la tasa de interacción en las publicaciones en un 20% en los próximos 6 meses, utilizando análisis de datos para identificar los tipos de contenido más efectivos y ajustar mi estrategia de publicación en consecuencia.










2.2 Aumentar el promedio de los precios de los paquetes de servicios en un 10% durante los últimos 3 meses de actividad operativa.

KPI'S

- Número de mensajes directos recibidos en LinkedIn.
- Número de visitas al perfil de la marca.
- Número de conexiones nuevas en el perfil de LinkedIn.
- Número de interacciones y visualizaciones del perfil de la marca.

CALENDARIO DE CONTENIDO

INSTAGRAM

Calendario Quincenal 16 de octubre al 31					
Calendarización					
N°	Fecha	Horario	Tipo de Contenido	Pilar de Contenido	Copy
1	Lunes	9:00 a.m.	Post sobre Historia de la Marca	Branding	  Si quieres que tu marca brille como nunca, estás en el lugar correcto. Soy Cristina Machado, tu creadora de contenido, consultora de marketing digital y fotógrafa. Juntos, haremos que tu marca se destaque en las redes sociales. #CristinaMachado #MarketingDigital #FotografíaCreativa #ContentCreator
2	martes	11:00 a.m.	Carrusel herramientas para creación de contenido	Valor	¡A volar con la creatividad!   Dale vida a tus posts con estas herramientas de creación de contenido: Canva, Unfold y Mojo. ¡No hay límites para tu imaginación!   #ContentCreation #Canva #Unfold #Mojo #CreatividadSinLímites #CristinaMachado #ContentCreator
3	Miércoles	9:00 a.m.	Story cotización de costos	Venta	*
4	Jueves	11:00 a.m.	Reel tips para fotografías de producto	Educación	 ¡Captura tus productos como un profesional sin gastar mucho dinero!   Aquí tienes algunos consejos para la fotografía de productos con presupuesto ajustado: juega con los ángulos, aprovecha la luz natural, utiliza fondos simples y sé creativo con los






					<p>elementos. ¡El resultado será increíble!</p> <p>#fotografiadeproductos #fotografiaprofesional #tipsdefotografia #creatividad #CristinaMachado #ContentCreator</p>
5	Viernes	1:00 p.m.	Story valores de la marca.	Branding	*
6	Sábado	9:00 a.m.	Carrusel tips para crear contenido	Valor	<p>📷 ¿Quieres impulsar tu marca? Aquí tienes algunos consejos:</p> <p>1-Crea contenido visualmente impactante. 2- La creatividad es clave. 3- Sigue un calendario de publicación. 4- Conoce a tu audiencia y adapta tu contenido a ellos. ¡Haz que tu marca brille!</p> <p>🔗💧 #brandingtips #contenidodecalidad #audienciaobjetivo #CristinaMachado #ContentCreator</p>
7	Domingo	10: 00 a.m.	Story paquetes de servicio	Venta	*
8	Lunes	8:00 am	Story Encuesta sobre interacciones	Valor	*
9	Martes	11:00 am	Story importancia de la identidad visual de la marca y la reputación en línea	Branding	*
10	Miércoles	3:00 p.m.	Carrusel TIPS de la planificación de contenido	Educación	<p>📅 ¡Planificar tu contenido es clave para el éxito en las redes sociales! ✨ Define tus objetivos 🎯, conoce a tu audiencia 👤 y crea un calendario de contenido 📅.</p>

					<p>¡Así lograrás cautivar a tu comunidad y lograr el éxito de tu marca!</p> <p>#planificaciondecontenido #objetivosclaros #conoceatuaudiencia #calendariodecontenido #exitoenredessociales #CristinaMachado #ContentCreator</p>
11	Jueves	9:00 a.m.	Story promociones de temporada	Venta	*
12	Viernes	10:00 a.m.	Story oferta en productos seleccionados	Venta	*
13	Sábado	9:00 a.m.	Reel consejos para aumentar interacción	Valor	<p>💡 Aumenta el engagement en tu perfil de Instagram con estos consejos 📍 📷 ¡La clave está en la interacción!</p> <p>💬 Responde a comentarios, usa las stories para preguntas y encuestas 📝 ¡Y no olvides utilizar hashtags relevantes para llegar a más personas!</p> <p>✳️</p> <p>¡Comenta tus trucos favoritos!</p> <p>#EngagementTips #InstagramCommunity #InteracciónTotal #CristinaMachado #ContentCreator</p>
14	Domingo	10: 00 a.m.	Story descuentos de fidelización Interacción	Venta	*
15	Lunes	9:00 am	Carrusel CTA en las marcas	Valor	<p>¿Quieres llevar tu marca al siguiente nivel? 📊</p> <p>Mejora la interacción con tus seguidores y aumenta las conversiones. 📊 🔄</p> <p>¡No pierdas la oportunidad de captar la atención y lograr resultados increíbles! ✨ ✅</p>

					#CTA #marketingdigital #tipsmarketing #engagement #conversiones #CristinaMachado #ContentCreator
--	--	--	--	--	--

LINKEDIN

Calendario Quincenal LINKEDIN 16 de octubre al 31					
Calendarización					
N°	Fecha	Horario	Tipo de Contenido	Pilar de Contenido	Copy
1	Lunes	9:00 a.m.	Post sobre Historia de la Marca	Branding	<p>🚀 ¡Estoy encantada de presentarme como Cristina Machado, tu creadora de contenido, asesora de marketing digital y fotógrafa de cabecera! 📷</p> <p>📣 Con una pasión por la elaboración de contenidos convincentes y un buen ojo para las imágenes visualmente cautivadoras, traigo una mezcla única de habilidades a la mesa. 🔄</p> <p>Así que, tanto si eres una nueva empresa que busca establecer su presencia en línea o una marca establecida con el objetivo de una transformación digital, estoy aquí para ayudarte a destacar entre la multitud. 🔄 ✨</p> <p>Pongámonos en contacto y hablemos de cómo puedo mejorar la presencia online de tu marca. Deja un comentario a continuación o envíame un mensaje directo. 📩 ¡Estoy deseando colaborar contigo y conseguir juntos resultados excepcionales! 🚀 ✨</p> <p>#MarketingDigital #CreaciónDeContenidos #Fotografía #EstrategiaDeMarca #ConsultorDeMarketing #CrecimientoDeNegocios #CristinaMachado #ContentCreator</p>
2	martes	11:00 a.m.	Carrusel herramientas para creación de contenido con IA	Valor	<p>🤖 ¿Sabías que existen diversas herramientas con Inteligencia Artificial que pueden ayudarte a crear contenido de manera más eficiente y atractiva? 🤖💡</p>

					<p> Una de las opciones más populares es Canva, una plataforma en línea que te permite diseñar gráficos de forma rápida y sencilla.</p> <p> Pero si lo que necesitas es generación automática de texto, Copy.ai es la opción ideal.</p> <p> Y si quieres organizar tu contenido de manera más eficiente, Notion es la plataforma para ti.</p> <p>Cuéntame ¿has utilizado alguna de estas herramientas? </p> <p>#MarketingDigital #Herramientas #CristinaMachado #ContentCreator</p>
3	Miércoles	9:00 a.m.	video cotización de costos	Venta	<p> ¿Estás listo para llevar tu marca al siguiente nivel? No busques más, estoy aquí para ofrecerte consultoría 100% personalizada para ayudar a que tu negocio tenga éxito.</p> <p>Cada organización es única, por lo que nuestras asesorías se adaptan específicamente para tus necesidades puedes elegir entre modalidad virtual o presencial. No pierdas esta oportunidad de elevar tu marca y destacar entre la competencia. Contáctanos para programar una consulta y descubrir cómo podemos influir positivamente en tu negocio. 100</p> <p>#ServiciosDeConsultoría #CrecimientoDeMarca #SolucionesPersonalizadas #ÉxitoEmpresarial #CristinaMachado #ContentCreator</p>
4	Jueves	11:00 a.m.	Post para fotografías de producto	Educación	<p>¿Estás listo para llevar tu fotografía de producto al siguiente nivel?</p> <p>Tener imágenes de producto cautivadoras puede marcar la diferencia a la hora de atraer clientes e impulsar las ventas.</p> <p> </p>

					<p>Algunos consejos que te ayudarán a dominar el arte de la fotografía de producto son:</p> <ul style="list-style-type: none"> -La composición. -Un fondo limpio y coherente. -Iluminación adecuada. -Consistencia de marca. <p>📷 ¿Has probado alguno de estos consejos? ¡Comparte tus experiencias en los comentarios de abajo!</p> <p>#FotografíaDeProducto #ConsejosDeFotografía #IdentidadDeMarca #Emprendimiento #MarketingDigital #CristinaMachado #ContentCreator</p>
5	Viernes	1:00 p.m.	Post valores de marca.	Branding	<p>¿Qué valores son importantes para una marca exitosa? 📌 ⚡</p> <p>Autenticidad, Respeto e Integridad 📌 ¡Estos son los pilares que nos definen y nos diferencian! ⚡</p> <p>¿Qué opinas de ellos?</p> <p>#MarketingDigital #Branding #CristinaMachado #ContentCreator</p>
6	Sábado	9:00 a.m.	Carrusel tips para crear contenido	Valor	<p>¿Quieres destacar en el mundo digital? 📌</p> <p>Aquí encontrarás los mejores tips para lograrlo: sé auténtico, conoce a tu audiencia y optimiza tu estrategia para el SEO. ¡Únete a mí en este viaje hacia el éxito!</p> <p>¡Haz que tu marca brille! 📌 💧</p> <p>#brandingtips #contenidodecalidad #audienciaobjetivo #LinkedInTips #CristinaMachado #ContentCreator</p>
7	Domingo	10: 00 a.m.	Post de servicios	Venta	<p>¡Crea, inspira y domina el mundo digital! ⚡ Con nuestros servicios de creación de contenido, consultoría en marketing digital, fotografía y cursos de estrategia digital, ¡te convertirás en un experto en la</p>

					<p>era digital! 📷 📺 🚀</p> <p>#DigitalMarketing #ContentCreation #Photography #CristinaMachado #ContentCreator #DigitalStrategy #ConquerTheDigitalWorld</p>
8	Lunes	8:00 am	Video sobre SEO	Valor	<p>📺 El SEO es clave para el éxito de las marcas en el mundo digital. ¿Quieres que tu negocio destaque en los motores de búsqueda y atraiga a más clientes? ¡Permíteme mostrarte la importancia del SEO y cómo puedes implementarlo de manera efectiva! Juntos, podemos llevar tu marca a nuevos niveles y alcanzar el éxito online. ¿Estás listo para optimizar tu estrategia de búsqueda? ¡Conectemos en LinkedIn y comencemos este emocionante viaje! 🏆</p> <p>#DigitalMarketing #SEO #CristinaMachado #ContentCreator #DigitalStrategy</p>
9	Martes	11:00 am	Carrusel cómo mejorar el tráfico orgánico en LinkedIn	Branding	<p>🔍 ¿Buscas aumentar el tráfico orgánico en LinkedIn y maximizar tu visibilidad en la plataforma? 📁 Permíteme compartir contigo algunos consejos para aumentar tu alcance y atraer a más seguidores de manera orgánica. Descubre cómo optimizar tu perfil, crear contenido relevante y establecer conexiones valiosas. Juntos, podemos potenciar tu presencia en LinkedIn y llevar tu carrera al siguiente nivel. 🏠</p> <p>¡Conecta conmigo en LinkedIn y empecemos a impulsar tu tráfico orgánico desde hoy!</p> <p>#CristinaMachado #ContentCreator #DigitalStrategy #LinkedInTips</p>

10	Miércoles	3:00 p.m.	Post TIPS de la planificación de contenido	Educación	<p>📝 ¿Quieres asegurarte de tener un flujo constante de contenido relevante y atractivo en tus plataformas digitales? ¡Te tengo cubierto! Aquí tienes algunos tips infalibles para planear tu contenido de manera efectiva.</p> <p>Si te gustó, guárdalo y compártelo con algún colega al que le pueda ser útil. 📌</p> <p>#planificaciondecontenido #marketingDigital #LinkedInTips #CristinaMachado #ContentCreator</p>
11	Jueves	9:00 a.m.	Post promoción	Venta	<p>📣 ¡Aprovecha los jueves de promociones para obtener asesorías de marketing personalizadas! 🎯</p> <p>¿Estás buscando impulsar tu negocio? ¡No busques más! Puedo ayudarte a desarrollar una estrategia personalizada que te llevará al siguiente nivel.</p> <p>🔗 Aprovecha nuestras promociones especiales los jueves y obtén un descuento exclusivo en nuestras asesorías de marketing personalizadas. ¡No esperes más! Contáctanos ahora y reserva tu asesoría de marketing personalizada. Los jueves de promociones son el momento perfecto para impulsar tu negocio y alcanzar el éxito que tanto mereces.</p> <p>#marketingDigital #CristinaMachado #ContentCreator</p>
12	Viernes	10:00 a.m.	Carrusel productos seleccionados	Venta	<p>📝 ¿Quieres estar por encima de la competencia en el mundo digital? La clave es contar con una estrategia digital sólida y efectiva. En el mundo actual, es imprescindible tener presencia en línea y saber cómo aprovechar el potencial de las herramientas digitales para impulsar tu negocio.</p>

					<p>📄 Nuestro curso de elaboración de estrategia digital te brinda los conocimientos y herramientas necesarias para desarrollar una estrategia digital efectiva que te permita llegar a tu público objetivo de manera efectiva. 100 ¡No esperes más para desarrollar una estrategia digital efectiva! Inscríbete en el curso de elaboración de estrategia digital y aprovecha esta promoción especial.</p> <p>#MarketingDigital #ServiciosDeConsultoría #CristinaMachado #ContentCreator</p>
13	Sábado	9:00 a.m.	Video estrategias a implementar para interacciones	Valor	<p>💡 Aumenta el engagement en tus redes sociales. Utiliza los hashtags correctos, conoce a tu audiencia, publica contenido constantemente, analiza las métricas, fomenta la participación y comparte contenido educativo e informativo.</p> <p>¡Comenta tus trucos favoritos! 🗨️</p> <p>#LinkedInTips #InteracciónTotal #CristinaMachado #ContentCreator #MarketingDigital</p>
14	Domingo	10: 00 a.m.	Post descuentos de fidelización Interacción	Venta	<p>📷 ¡La creación de contenido es clave para el éxito! 🚀 Síguenos en nuestras redes sociales y obtén un descuento en nuestros paquetes de creación de contenido. ✨ No te pierdas esta increíble oportunidad. 🎁 🌟</p> <p>#ContenidoCreativo #DescuentosExclusivos #CristinaMachado #ContentCreator #MarketingDigital</p>

15	Lunes	9:00 am	Carrusel CTA en las marcas	Valor	<p>¿Quieres mejorar el engagement o convertir visitantes en clientes? ¡No te pierdas estos datos importantes sobre el poder del Call To Action! 📩 ¿Listo para llevar tu negocio al siguiente nivel? Acá te muestro como lograr:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Más comentarios. <input checked="" type="checkbox"/> Más compartidos. <p>#MarketingDigital #CTA #CristinaMachado #ContentCreator</p>
----	-------	---------	----------------------------	-------	---

BIBLIOGRAFÍA

Castillo, J. (05 de 05 de 2023). *LinkedIn*. Obtenido de <https://www.linkedin.com/pulse/sabescu%3%A1ndo-y-qui%3%A9n-cre%3%B3-linkedin-jason-f-castillo-pineda/?originalSubdomain=es>

Duarte, O. (15 de 09 de 2019). *LinkedIn*. Obtenido de <https://www.linkedin.com/pulse/la-importancia-de-linkedin-para-tu-marca-personal-duarte-bautista/?originalSubdomain=es>

LinkedIn. (24 de 09 de 2019). *in Learning*. Obtenido de <https://www.linkedin.com/learning/aprende-linkedin-3/que-es-linkedin-y-para-que-nos-sirve?resume=false>

Silva, C. (07 de junio de 2022). *Medium*. Obtenido de <https://medium.com/@silvacarla07/instagram-y-su-historia-1c99d4e0225b>

ANEXOS

- **Publicaciones para Instagram:**

1.



2.

HERRAMIENTAS para crear CONTENIDO

UNFOLD
Es una aplicación para la edición de fotos y videos que ofrece cientos de plantillas minimalistas y elegantes para crear historias y publicaciones en Instagram, Snapchat, TikTok y otras plataformas de redes sociales.

CANVA
Es una herramienta de diseño gráfico en línea que permite a los usuarios crear una amplia variedad de diseños, como publicaciones para redes sociales, presentaciones, carteles, videos, logotipos.

MOJO
Es una aplicación que ofrece cientos de plantillas, efectos de texto y animaciones de alta calidad para crear contenido social impresionante. Tiene más de 500 plantillas animadas únicas para elegir.

3.

¿QUIERES MEJORAR TU MARCA?

Cotiza con nosotros.
Asesorías 100% personalizadas.

[CONTÁCTANOS](#)

4.



5.



6.

 **CONSEJOS para crear CONTENIDO**

Contenido visual:
como imágenes y videos, puede ayudar a hacer que el contenido sea más atractivo y fácil de consumir.



Calendario de publicación:
Crear un calendario de publicación detallado día por día, para cada red social, puede ayudarte a planificar tus publicaciones en redes sociales con antelación para ahorrar tiempo.



Creatividad:
Aplicar creatividad a todos los elementos de las estrategias puede ayudarte a impactar a tu audiencia.



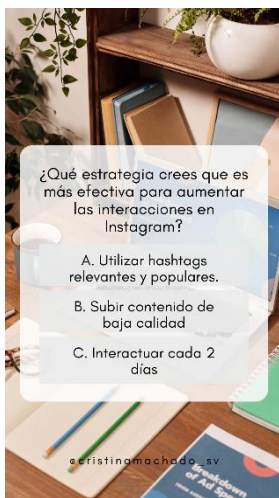
Conoce a tu audiencia:
Es importante conocer a tu audiencia para crear contenido que sea relevante y atractivo para ellos.



7.



8.



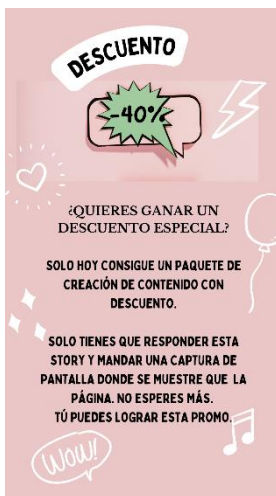
9.



13.



14.



15.

CALL TO ACTION

¿QUÉ ES Y COMO FUNCIONA?

Un "Call To Action" (CTA), que se traduce como "Llamado a la Acción" en español, es una instrucción o solicitud específica que se utiliza en marketing y publicidad para animar a la audiencia a realizar una acción deseada.

Su objetivo es guiar a los espectadores o usuarios hacia una respuesta concreta, como hacer clic en un enlace, suscribirse a un boletín, comprar un producto, completar un formulario o cualquier otra acción relevante para los objetivos de marketing de una empresa o marca.

ALGUNOS EJEMPLOS DE CTA:

- Dale like si estás de acuerdo.
- Comenta con tu opinión.
- Etiqueta a un amigo que necesite ver esto.
- Sigue nuestro perfil para más contenido interesante.
- ¡Haz clic aquí para saber más!
- Regístrate ahora y recibe un regalo.

SUBSCRIBE

@cristinamachado_sv

- **Publicaciones para LinkedIn:**

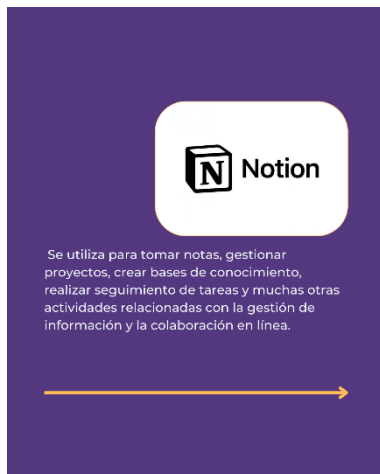
1.



2.



2.1.



2.2.



Esta IA está diseñada para ayudar a las personas a crear contenido de manera más eficiente y efectiva, especialmente en áreas como la redacción de textos, creación de copias publicitarias, redacción de correos electrónicos, y más.



2.3.



Se ha convertido en una herramienta imprescindible para diseñadores y no diseñadores por igual. Lo que hace que Canva destaque aún más es su capacidad para utilizar la Inteligencia artificial (IA) y ofrecer una experiencia de diseño aún más sorprendente.

3.



POTENCIA
TU MARCA
AL
SIGUIENTE
NIVEL

4.

Tips para crear fotografía de producto

- Iluminación adecuada**
Utiliza luz natural siempre que sea posible. Coloca tu producto cerca de una ventana o en un lugar bien iluminado.
- Consistencia de marca**
Mantén un estilo de fotografía coherente que se ajuste a la identidad visual de tu marca.
- Fondo limpio y coherente**
Utiliza un fondo neutro o que se relacione con la estética de tu marca. El fondo blanco es una opción clásica y limpia.
- Composición**
Coloca el producto en el centro o en un punto de interés según la regla de los tercios para una composición equilibrada.

5.

TOP 3 VALORES


QUE TODA MARCA DEBE POSEER.

- ✓ Autenticidad: Sé tú mismo y muestra autenticidad en todo lo que haces.
- ✓ Respeto: Trata a todos con respeto, ya sean seguidores, colaboradores o críticos.
- ✓ Integridad: Cumple tus promesas y mantén una conducta ética en tus interacciones en línea.



6.

CREA CONTENIDO DE CALIDAD



6.1.

01

SÉ AUTÉNTICO




La autenticidad conecta. Muestra tu personalidad y sé genuino en tus publicaciones. La gente se relaciona con personas, no con marcas impersonales.

6.2.

02

CONOCE A TU AUDIENCIA




Antes de empezar, investiga a tu audiencia. ¿Quiénes son? ¿Que les interesa? Cuanto mejor comprendas a tu audiencia, más efectivo será tu contenido.

6.3.

03

OPTIMIZA PARA SEO



Si publicas en línea, asegúrate de optimizar tu contenido para motores de búsqueda. Usa palabras clave relevantes y estructura tu contenido de manera que sea fácil de entender.

7.



8.



9.



9.1.



9.2.



9.3.



9.4.



10.



11.



12.

¿SABÍAS QUÉ?

La estrategia digital establece la dirección que una empresa tomará para innovar y desarrollar nuevas capacidades que antes eran imposibles

12.1.

**SÓLO HOY
LLEVÁTE UN DESCUENTO EN EL
CURSO: ELABORACIÓN DE
ESTRATEGIA DIGITAL**

Escribenos a MC18010@ues.edu.sv

13.

**¿CÓMO AUMENTAR
TUS
INTERACCIONES?**

14.



es esencia en el mundo digital porque te ayuda a conectarte con tu audiencia, también te permite construir una presencia en línea sólida, establecer tu autoridad en tu campo y lograr tus objetivos de marketing y negocios. Sígueme en Instagram y participa por un descuento de locura.

CREACIÓN DE CONTENIDO

@cristinamachado_sv

"Un paso a la vez, se llega a la cima."

15.



CALL TO ACTION

MEJORA TUS PUBLICACIONES CON ESTO:

15.1.

"Call To Action" (CTA), que se traduce como "Llamado a la Acción" en español, es una instrucción o solicitud específica que se utiliza en marketing y publicidad para animar a la audiencia a realizar una acción deseada.

15.2.

OBJETIVO DE UN CTA

es guiar a los espectadores o usuarios hacia una respuesta concreta, como hacer clic en un enlace, suscribirse a un boletín, comprar un producto, completar un formulario o cualquier otra acción relevante para los objetivos de marketing de una empresa o marca.

15.3.

Para que compartan



- Comparte este video con tus amigos
- Si consideras que esto puede ayudar a otros, no dudes en compartirlo.
- La información valiosa debe ser compartida



15.4.

Para que comenten



- Dime que piensas en los comentarios
- Responde a estas preguntas en los comentarios
- ¿Sabías de esto? Hazme saber en los comentarios tu opinión

