

# Diagnóstico marketing digital

Lebana Kids

**Septiembre 2024**

Realizado por:

**David Antonio García Contreras**

# Análisis de marca

Logo



Paleta de colores



- Destaca la creatividad e innovación.
- Transmite una sensación de espontaneidad y alegría que busca transmitir a través de sus productos.
- La imagen visual es colorida y vibrante, de acuerdo con los productos que busca brindar a sus clientes.
- La comunicación visual es comprensible para gran parte del público objetivo, pues transmite muy bien el hecho de ser una tienda de ropa para niños.

## Valores de marca percibidos

- Espontaneidad visual
- Identidad única
- Innovación en estilo
- Amigable y accesible

# Canales digitales y edición

## PRESENCIA WEB

No cuenta con  
linktr.ee, página  
web y Google My  
Business

## REDES SOCIALES



Lebana Kids



Lebana Kids



LebanaKids

## CANALES COMUNICACIÓN



Business

3154277687

## CANALES DE EDICIÓN



CapCut



Canva

# Análisis canales digitales

## Lebana Kids (Instagram)



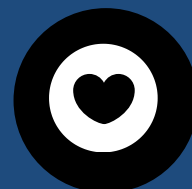
Seguidores

**81**



Cantidad  
publicaciones

**19**



Likes última  
publicación

**6**

## Lebana Kids (facebook)



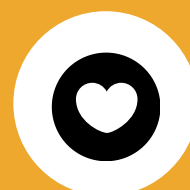
Seguidores

**56**



Cantidad  
publicaciones

**24**



Likes última  
publicación

**1**

## LebanaKids



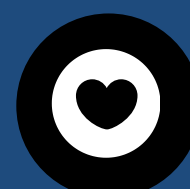
Seguidores

**24**



Cantidad  
publicaciones

**5**



Likes última  
publicación

**5**

# Contenido de mayor impacto



18

0

2

0

17

0

0

0

16

0

0

0

La imagen cuenta con colores llamativos de acuerdo con el producto a vender, casi no tienen fondo natural y se le da más información del producto al cliente.

La descripción busca captar la atención de padres interesados en la moda infantil, evocando escenas de diversión y aventuras al aire libre, además, hacen comentarios con tono entusiasta y alegre, utilizando emojis para transmitir energía y diversión.

# Transformación digital

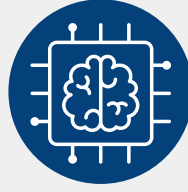
## Uso de herramientas digitales



**Plataformas  
de diseño**



**Editores  
multimedia**



**Inteligencia  
Artificial**

## Manejo de equipos



**Celular**

## Mentalidad digital



**Manejo de  
redes**



**Comercio  
electrónico**



**Adaptación  
digital**

# Transformación digital

## Servicio al Cliente- CRM



WhatsApp  
Business



Redes Sociales/  
Página Web

## Nivel de Madurez Digital Empresarial



Resistidor  
Digital



Explorador  
Digital



Jugador  
Digital



Transformador  
Digital



Disruptor  
Digital

# Hallazgos

# Recomendaciones

## Hallazgos

- La empresa no cuenta con punto físico, por lo que vende únicamente de manera digital
- Está presente en plataformas como Facebook, Instagram, TikTok y WhatsApp Business.
- La empresa no mantiene una actividad constante en sus redes sociales.
- En sus primeras publicaciones realizaba publicaciones más atractivas, en la que se mostraban imágenes con mayor edición, más detalles del producto, en la descripción se realizaban comentarios que podrían captar más la atención y se utilizaban hashtags, pero en las últimas publicaciones se dejó de hacer esto.

## Recomendaciones

- Revisar y actualizar regularmente toda la información en las redes sociales.
- Mejorar el contenido publicado en las redes sociales, lo cual se podría hacer volviendo a implementar las estrategias de las primeras publicaciones.
- Publicar contenido de forma regular para aumentar el engagement y aumentar la visibilidad de la empresa.
- Experimentar con la publicación de diferentes contenidos, como por ejemplo infografías, para mantener el interés del público.



# Gracias

## **Información contacto**



davidantonio.garcia@ustabuca.edu.co