



INFORME MARKETING DIGITAL

Pausaté

NOVIEMBRE 2024

Valeria Cipagauta
Juan Diego Nieto
Tejada



01

ESTRATEGIA Y OBJETIVOS

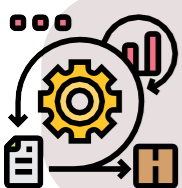
La estrategia de mejoramiento se centra en expandir la oferta de productos mediante la investigación de nichos de mercado y la diversificación con nuevas opciones personalizables, respaldadas por lanzamientos piloto y alianzas estratégicas. Se fortalecerá la presencia en línea optimizando el sitio web mientras se potencia el uso de redes sociales con contenido atractivo y anuncios segmentados. Además, se implementarán campañas de marketing digital dirigidas, email marketing con promociones personalizadas y colaboraciones con influencers para aumentar la captación de clientes.



Ampliar la gama de productos: Diversificar la oferta para atender a distintos segmentos de mercado y aumentar el atractivo de la marca.



Optimizar la presencia digital: Mejorar la experiencia en línea mediante un sitio web eficiente y una estrategia sólida en redes sociales.



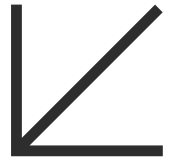
Aumentar la captación de clientes: Implementar campañas de marketing digital segmentadas y colaboraciones con influencers para atraer nuevos clientes.



Fidelizar a los clientes existentes: Mejorar la relación con los clientes mediante estrategias personalizadas de email marketing y un seguimiento constante de su satisfacción.

02

ACTIVIDADES DE LA ESTRATEGIA



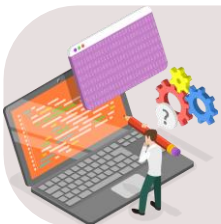
Realización encuestas y análisis de tendencias para identificar necesidades no cubiertas en diferentes segmentos de mercado.



Crear un calendario de contenido con publicaciones interactivas, fotos de productos y promociones. Utilizar anuncios pagados en plataformas como Instagram y Facebook.



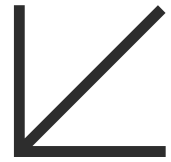
Crear ofertas exclusivas, como descuentos o regalos, para atraer nuevos clientes y aumentar la conversión.



Realizar encuestas para obtener retroalimentación de los clientes sobre sus experiencias y mejorar continuamente la oferta.

03

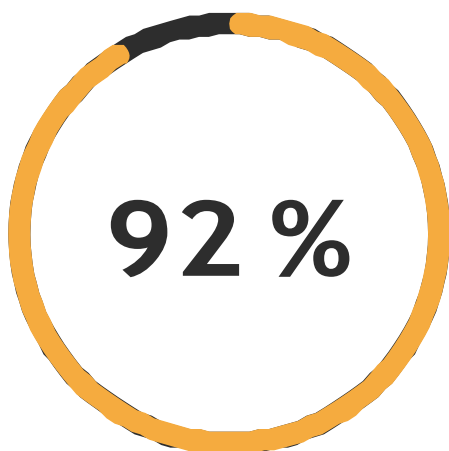
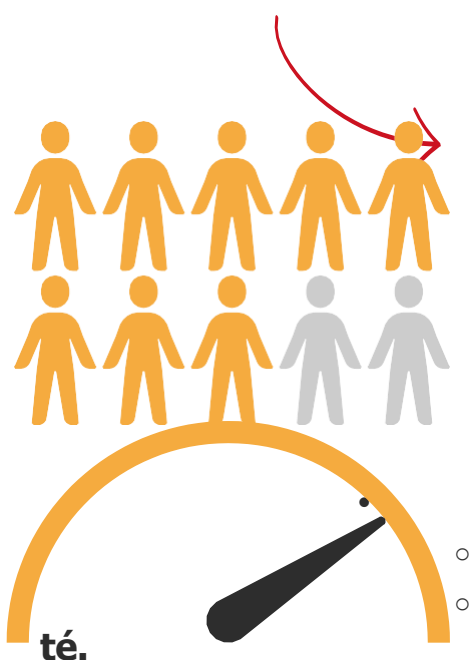
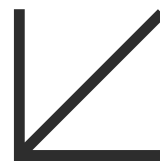
EVIDENCIA



se creo una línea directa de comunicación con el empresario, en este caso un grupo de whastapp con los integrantes consultores y el empresario correspondiente, se compartió información valiosa y fue el principal método para reunirse y comunicar ideas, así mismo llevar una vigilancia y asesoramiento a cualquier duda naciente del empresario

04

RESULTADOS



• Incremento en seguidores de Instagram:
De 0 a 2000 seguidores, lo que representa un crecimiento del 200%, con Mayor visualización de las historias publicadas en instagram

• creación de contenido visual útil y agradable para el comprador.

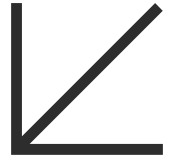
Diversificar el contenido de historias

**Videos cortos sobre cómo preparar el té.
Beneficios específicos de cada variedad de**

• Se logro darle el aire y toque personal del creador de la empresa creando videos donde el empresario se sienta identificado e incluso participando en estos videos

05

RECOMENDACIONES



Lo que si

Identifica qué hace única a tu marca y segmentar a tus clientes principales, así tener una idea de que alcance se tiene para ir navegando en el mercado.

Recuerda siempre hacer cada experiencia de tus clientes inmemorable y siempre velar por el buen trato hacia los clientes, teniendo buena atención , proceso de venta e información visual en redes para mantenerlos activos y generar familiaridad hacia tu empresa

Lo que no

No tener una respuesta rápida a los canales de comunicación o dejar solo mensajes de respuesta automática, esto hace que la gente no se sienta valorada.

Ser demasiado promocional: No caer en la rutina de publicar solamente las ventas, ya que esto hace que el seguidor pierda la conexión con la marca.

Descuidar la calidad del contenido: Hace que se pierda el interés por parte de los seguidores de la marca.

Ser poco auténtico: Se puede usar inspiración de algunas cuentas similares pero no adoptar cada una de sus acciones ya que esto hace que las personas disminuyan su credibilidad en ti.



GRACIAS

Información contacto



VALERIA.CIPAGAUTA@USTABUCA.EDU.CO



JUANDIEGO.NIETO@USTABUCA.EDU.CO