

# INFORME

---

# MARKETING DIGITAL

Nombre empresa

NOVIEMBRE 2024

Nombre estudiante 1

Nombre estudiante 2



# 01 ESTRATEGIA Y OBJETIVOS

**AQUÍ** Describe detalladamente en qué consiste la estrategia que se implementará como parte del plan de mejoramiento para la empresa designada en el programa ruta F. Teniendo en cuenta el plan de acción previamente diseñado.

Enumera los objetivos de la estrategia uno por uno.

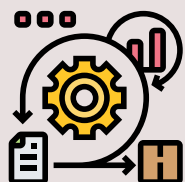
**(Al terminar elimina el texto en rojo)**



Generar conciencia de marca



Aumentar ventas



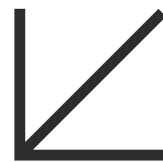
Aumento de visibilidad en rrss



Fidelización de clientes

# 02

## ACTIVIDADES DE LA ESTRATEGIA



**AQUÍ:** Cuales fueron las actividades a realizar para desarrollar la estrategia, describe como se desarrolló, a demás de la programación de las mismas teniendo en cuenta el cronograma del plan de acción trabajado anteriormente.

**(Al terminar elimina el texto en rojo)**



**EJEMPLO:** Reunión para hablar de la creación de contenido interesante y útil en las redes sociales de la empresa.

Reunión virtual: Octubre 2024



**EJEMPLO:** Dar recomendaciones de que tipo de historias y cada cuanto publicar en instagram para aumentar el tráfico de clientes.

Reunión presencial: Octubre 2024



**EJEMPLO:** Dar recomendaciones de que tipo de historias y cada cuanto publicar en instagram para aumentar el tráfico de clientes.

Reunión presencial: Octubre 2024



**EJEMPLO:** Dar recomendaciones de que tipo de historias y cada cuanto publicar en instagram para aumentar el tráfico de clientes.

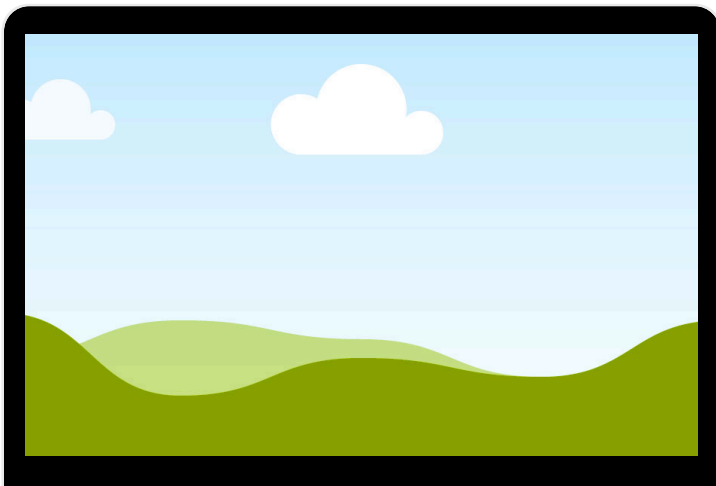
Reunión presencial: Octubre 2024

# 03 EVIDENCIA



Adjunte la evidencia recopilada, estas pueden ser fotos de las reuniones con el empresario, imágenes de redes, conversaciones donde se evidencie el desarrollo de las actividades propuestas.

▼ **(Al terminar elimina el texto en rojo)**



**EJEMPLO:** Reunión para trabajar la configuración del WhatsApp Business. Creación de perfil, descripción, mensajes de bienvenida. Etc.

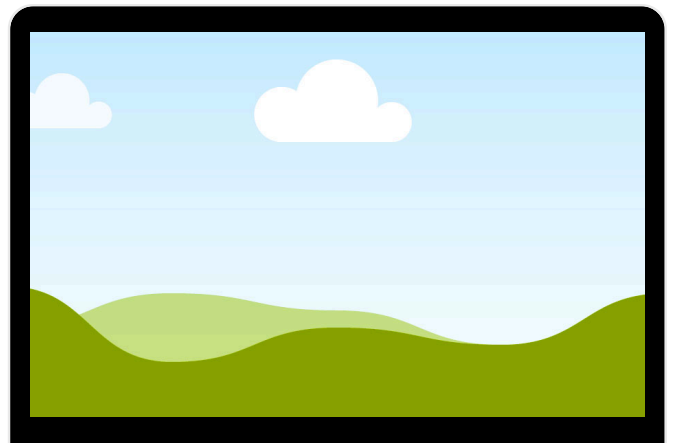
Ubicación: Sede principal de la empresa

Fecha: 28 de Marzo 2024

**EJEMPLO:** Reunión virtual para dar indicaciones al empresario a cerca de como crear una publicación creativa y de utilidad para sus clientes de acuerdo al nicho del mercado.

Ubicación: Virtual- Microsoft teams

Fecha: 22 de Abril 2024



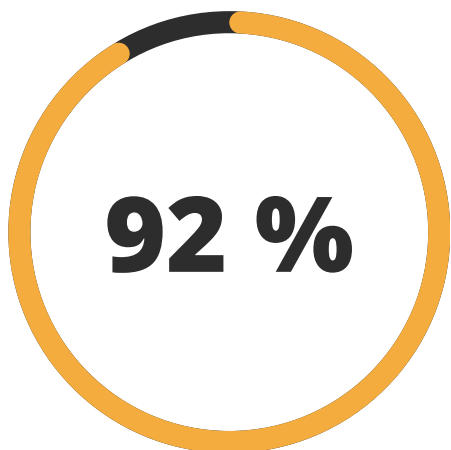
# 04

## RESULTADOS



**(Al terminar  
elimina el texto  
en rojo)**

Según el análisis efectuado durante la implementación de la estrategia de marketing digital, por favor, describa los resultados obtenidos.



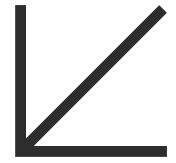
**EJEMPLO:** De acuerdo al desarrollo del objetivo "Fidelización de clientes" se llevaron a cabo las actividades de interacción con los clientes y aplicación de concursos y sorteos. Se obtuvo:

- Mayor visualización de las historias publicadas tanto en instagram como Facebook.
- Aumento de seguidores en el perfil de instagram se pasó de 503 a 780 durante el desarrollo de esta estrategia.

Según el desarrollo del objetivo "Generar conciencia de marca" se llevaron a cabo las actividades descritas en la página 2 de este documento. Se obtuvo:

- Se creó contenido de valor que reflejó los valores de marca y la personalidad lo que permitió que las personas interactuaran más en los me gusta y comentarios.
- Se creó publicaciones donde se muestra una marca más humana, como fue fundada, la historia del emprendedor, de esta forma las personas se pudieron identificar y sentir parte de ella.

# 05



## RECOMENDACIONES

De acuerdo a la aplicación de la estrategia, sería apropiado sugerir algunas pautas al empresario, a continuación detalle lo que sí recomienda y lo que no recomienda para que continúe optimizando su desempeño dentro del marketing digital.

**(Al terminar elimina el texto en rojo)**



### **EJEMPLO:**

- Responder de manera rápida y personalizada: Seguir haciendo uso de las herramientas de IA pero también tener un contacto personal con los clientes de esta manera se garantiza la construcción de relaciones solidas.
- Fomenta la participación: Publicar contenido que invite a tus seguidores a ser parte de las decisiones.
- Continuar creando contenido de valor y útil para afianzar la relación con tus seguidores y fidelizarlos a la marca.
- Humanizar la marca: Seguir mostrando el lado humano de la empresa crea un ambiente más amistoso con los seguidores.

---

### **EJEMPLO:**



- 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**

-  Correo institucional 1
-  Correo institucional 2