

Presentado Por:

Q & B SOFT

Experiencia en el medio 8 años.



Que planeamos?

Crear una estrategia digital para su proyecto.

- Crear o modificar el ecosistema digital, para brindar un servicio al cliente y virtualizar el servicio así:



Objetivos

- Posicionar en internet el proyecto a través de un ecosistema digital que integre tácticas de posicionamiento orgánico y pagas, en medios sociales, blog, buscadores, y directorios especializados.
- Trazar objetivo en ventas, midiendo el alcance, tiempo y presupuesto.
- Crear el Customer journey indicado para el proyecto.

Pasos

- Imagen corporativa (identidad estratégica)
- Estrategia publicitaria según propuesta
- Construcción de argumento de venta
- Creación o intervención de redes sociales, diseño contenido y acciones relevantes.
- Planeación de pauta en Facebook ads
- SEO (Search Engine Optimization).

Redes sociales según audiencia:

Facebook

Instagram

Youtube

Pinterest

Atraer

1

Pasos

- Campaña para Google Ads, anuncios según audiencia con landing page de registro.
- Campaña estratégica para redes sociales para inicio de campaña
- Campaña de mailing para monitoreo y filtro de leads.

2

Convertir

Pasos

- Mantenimiento y manejo de redes sociales, con contenido de valor y respuesta inmediata durante la campaña de lanzamiento y sostenimiento.
- Generación de contenido en todo el ecosistema digital del lanzamiento y la campaña inicial.
- Campañas constantes, mailing y Remarketing para cliente final según registros con el gestor de CRM
- Entrega de registros e informe quincenal durante la campaña

3

Cerrar



Cómo lo
lograremos





Estrategia Publicitaria



- Elaboración de Brief o briefing.
- Investigación y definición de Audiencia: Creación de consumer journal.
- Diferencial: Se establece un diferencial a comunicar al cliente y el call to action atractivo y que genere una acción, y que genere una conversión.
- Concepto publicitario de campaña
- Planificación de campaña de lanzamiento.
- Planificación de campaña de sostenimiento
- Selección y plan de medios de Optimización:
- Parametrización y medición: la publicidad digital permite ser medible en cada acción se realizaran dos reportes uno la primera semana y el segundo con la optimización a la segunda semana

Imagen corporativa



- Creación de identidad en las redes
- Manual y argumento de venta.
- Canal de servicio al cliente mediante redes sociales y optimización de whatsapp business, Facebook ads, google mi negocio.
- Landing page según kpi establecida con metas para lograr objetivo en ventas según proyecto
- Línea grafica para pauta publicitarias.

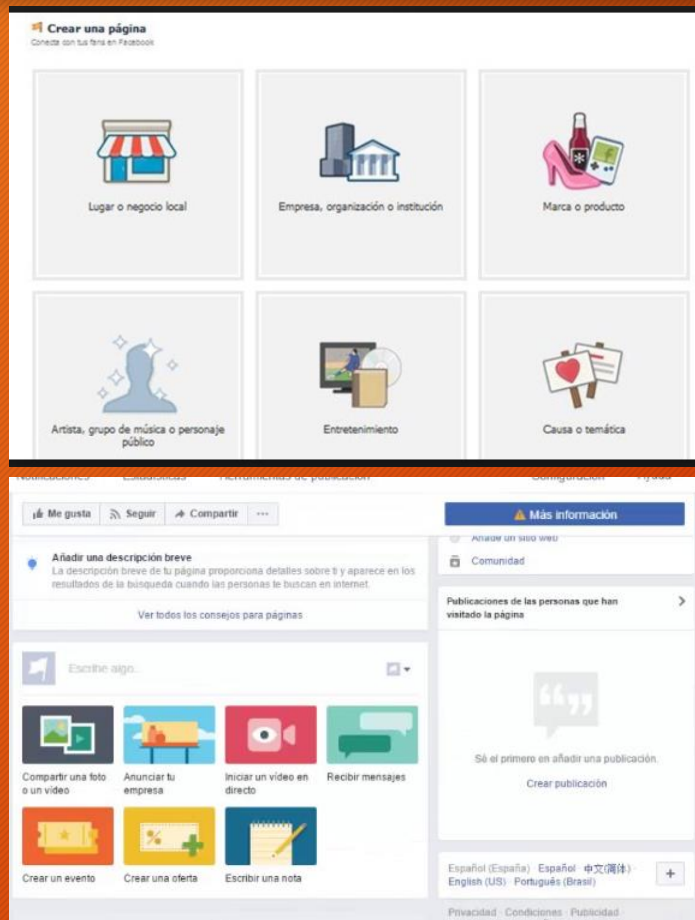
Landing para pauta



Cada palabra tendrá descripción básica, fotos, videos y registro para agendar cita o para mayor información, compra con botón de pago, así obtenemos base de datos.



REDES SOCIALES



- Creación de Fan page, crecimiento orgánico en un 85 % durante la ejecución.
- Meta #60.000 personas alcanzadas en dos semanas.
- Solicitudes de formulario de inscripción para seguidores. Contenido de valor

REDES SOCIALES

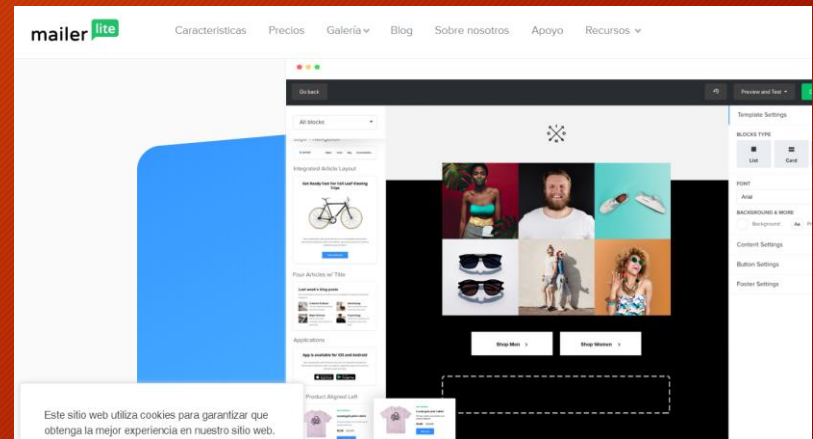
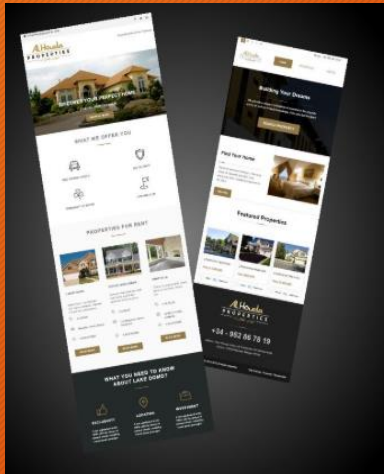


- Pauta en redes sociales, en Facebook e Instagram, anuncios dirigidos con 3 a 4 Slides y formulario de registro.
- Creación de videos y piezas publicitarias de lanzamiento y durante la campaña para aumentar el engagement.

Mailing y base de datos



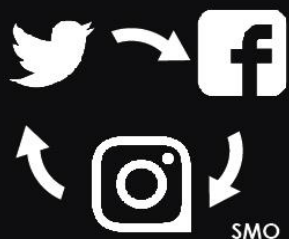
- ▶ Creación de Mailing con la información proyecto a la audiencia seleccionada e interesada según base de datos obtenida, por re-marketing, por registros obtenidos de la campaña de FacebookAds Google Ads. (por los leads)
- ▶ La recolección de base de datos se realiza, mediante el recurso de mailerlite, recurso digital de fácil monitoreo CRM.



Resumen



Rediseño y estructura
del sitio web y SEO



SMO



SEM



MAILING



Estrategia Publicitaria Corto Plazo / lanzamiento

Tiempo de elaboración 10 días

- Optimización de web para posicionamiento con SEO con integración de CRM para administrar base de datos y pixel de Facebook para campañas.
- Acompañamiento permanente.
- Redireccionamiento de estrategia según evolución

Mediano Plazo

Pauta y administración de contenidos SEM, Crecimiento según KPI
15 piezas graficas y 10 anuncios pautados en Facebook/Instagram

Administración de base de datos e informes quincenales
Envío y creación de mailing y monitoreo cada mes, con
leds y leds filtrados

Largo Plazo

Informe final de conversiones, estadísticas y alcances logrados.

Acciones primer mes

Campaña de lanzamiento:

- Elaboración de brief y creación de campaña
- Creación de 6 piezas gráficas, para Instagram, Facebook y WhatsApp, elaboración de 16 post en las redes sociales y un mailing para clientes
- Arreglo de ecosistema digital, integración de argumento de venta para todos los canales de venta digitales, (tipo libreto por producto a impulsar) tiempos, garantías beneficios.
- Pauta expectativa en Facebook y Google Ads
- Ajuste de textos en la web con argumento de venta
- Lanzamiento virtual, será la fecha que indique el cliente.