

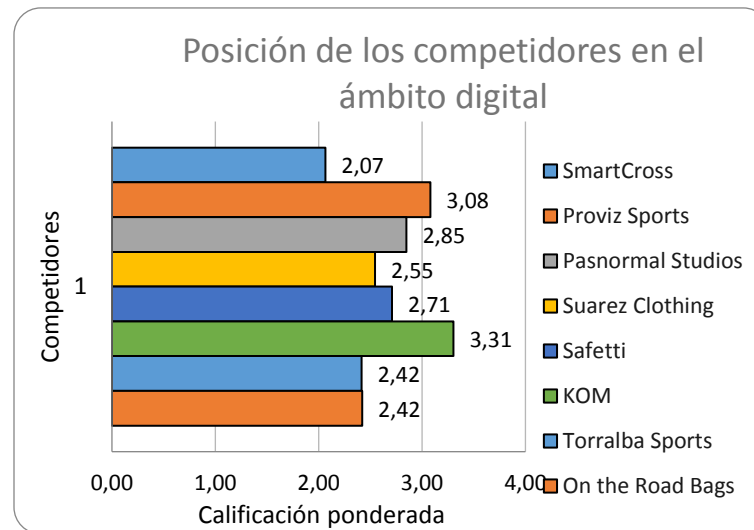
## Anexo 1

Posición de los competidores en el ámbito digital.

### 1. MPC

EMPRESA			SmartCross		Proviz Sports		Pasnormal Studios		Suarez Clothing		Safetti		KOM		Torralba Sports		On the Road Bags	
CONCEPTO	VARIABLE	PON D.	CALI F.	TO T.	CAL F.	TO T.	CALF.	TOT.	CALF .	TOT.	CAL F.	TO T.	CAL F.	TO T.	CALF .	TOT.	CALF.	TOT.
SITIO WEB 30%	Contenido de calidad	8%	2	0,16	4	0,32	4	0,32	3	0,24	4	0,32	4	0,32	3	0,24	4	0,32
	User Expirience	10%	2	0,20	4	0,40	4	0,40	3	0,30	4	0,40	4	0,40	4	0,40	4	0,40
	Home	4%	4	0,16	4	0,16	4	0,16	4	0,16	3	0,12	4	0,16	4	0,16	4	0,16
	Contacto y rrs	5%	2	0,10	2	0,10	2	0,10	4	0,20	3	0,15	4	0,20	3	0,15	4	0,20
	Blog	3%	3	0,09	3	0,09	1	0,03	1	0,03	1	0,03	1	0,03	3	0,09	1	0,03
REDES SOCIALES 30%	IG - Contenido	5%	2	0,10	3	0,15	4	0,20	4	0,20	3	0,15	4	0,20	2	0,10	3	0,15
	IG - Comentarios	1%	1	0,01	2	0,02	3	0,03	2	0,02	2	0,02	3	0,03	1	0,01	4	0,04
	IG - Likes/views	2%	1	0,02	1	0,02	4	0,08	2	0,04	2	0,04	4	0,08	2	0,04	3	0,06
	IG - Seguidores	1%	1	0,01	3	0,03	4	0,04	4	0,04	3	0,03	4	0,04	2	0,02	3	0,03
	IG - Catálogo	2%	3	0,06	4	0,08	4	0,08	1	0,02	1	0,02	3	0,06	3	0,06	1	0,02
	FB - Contenido	3%	1	0,03	1	0,03	4	0,12	1	0,03	2	0,06	4	0,12	4	0,12	2	0,06
	FB - Comentarios	1%	1	0,01	1	0,01	1	0,01	1	0,01	1	0,01	1	0,01	1	0,01	1	0,01
	FB - Likes/views	2%	1	0,02	1	0,02	3	0,06	1	0,02	2	0,04	1	0,02	1	0,02	1	0,02
	FB - Seguidores	1%	1	0,01	4	0,04	3	0,03	4	0,04	3	0,03	2	0,02	2	0,02	2	0,02
	FB - Catálogo/marketplace	2%	3	0,06	4	0,08	1	0,02	1	0,02	1	0,02	3	0,06	3	0,06	1	0,02
	YT - Contenido	3%	1	0,03	4	0,12	4	0,12	2	0,06	2	0,06	0	0,00	2	0,06	2	0,06
	YT - Suscriptores	1%	1	0,01	3	0,03	4	0,04	1	0,01	2	0,02	0	0,00	2	0,02	1	0,01
	YT - Views	2%	1	0,02	3	0,06	3	0,06	1	0,02	1	0,02	0	0,00	2	0,04	1	0,02
	YT - Likes	0,5%	1	0,01	3	0,02	3	0,02	1	0,01	1	0,01	0	0,00	2	0,01	1	0,01
	TK - Contenido	2%	1	0,02	4	0,08	1	0,02	1	0,02	3	0,06	3	0,06	1	0,02	2	0,04

	TK - Seguidores	1%	1	0,01	3	0,03	1	0,01	4	0,04	2	0,02	3	0,03	1	0,01	1	0,01
	TK - Views	0,5%	1	0,01	4	0,02	1	0,01	4	0,02	2	0,01	3	0,02	1	0,01	2	0,01
POSICIONAMIE NTO 25%	SEO	7,5%	3	0,23	4	0,30	1	0,08	2	0,15	3	0,23	4	0,30	1	0,08	4	0,30
	SEM	7,5%	1	0,08	1	0,08	1	0,08	4	0,30	2	0,15	2	0,15	4	0,30	1	0,08
	Meta	10%	1	0,10	2	0,20	3	0,30	2	0,20	2	0,20	4	0,40	1	0,10	1	0,10
MARKETPLACE 15%	Variedad	2,5%	3	0,08	4	0,10	4	0,10	3	0,08	2	0,05	4	0,10	2	0,05	1	0,03
	Varios	10%	4	0,40	4	0,40	3	0,30	2	0,20	4	0,40	4	0,40	2	0,20	2	0,20
	Reseñas	2,5%	2	0,05	4	0,10	2	0,05	3	0,08	2	0,05	4	0,10	1	0,03	1	0,03
<b>TOTALES</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>2,07</b>	<b>3,08</b>	<b>2,85</b>	<b>2,55</b>	<b>2,71</b>	<b>3,31</b>	<b>2,42</b>	<b>2,42</b>	<b>2,42</b>	<b>2,42</b>	<b>2,42</b>	<b>2,42</b>	<b>2,42</b>	<b>2,42</b>	<b>2,42</b>	<b>2,42</b>
	<b>POSICIONES</b>		<b>8</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>6</b>	<b>7</b>								



**Anexo 2**  
**Matriz DOFA**

POSICIÓN DO		POSICIÓN FO	
D2,D3,O1,O2,O5	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Penetración de mercado, diversificarme en método de venta en plataformas de dropshipping y catálogo.</li> <li>*Alianzas estrategicas con distribuidores para tener los productos en tiendas físicas ya reconocidas.</li> <li>* Tener distribuidores autorizados apalancandolos en los canales digitales propios.</li> </ul>	F1,F2,F3,F4,F5,F6,O1,O2,O5,O6	* Penetración de mercado
D5,O6 Y O1	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Desarrollo de campaña crowdfunding con los guantes reflectivos y el kit de seguridad.</li> </ul>	F1,F2,F3,F4,F5,F6,O1,O2,O4,O6	* Desarrollo de mercado
D1,D3,D4,D6,O3	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Suscripciones a softwares necesarios y desarrollos a la medida con ingenieros.</li> </ul>	F2,F5,O3,O6	*Diversificación y desarrollo de producto
D1,D3,D4,O1,O4,O5	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Nuevos satelites y sistemas de producción en país destino.</li> </ul>		
POSICIÓN DA		POSICIÓN FA	
D1,A1,A2,A3,A6	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Alianzas y acuerdos estratégicos para Importar; también outsourcing con forwarders.</li> </ul>	F1,F2,F3,F4,F5,F6,A1	*Alianzas estratégicas de integración o colaboración.
D5,A5, A1	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Mejorar estrategia digital, para esto posionarse mejor organicamente mientras se encuentran inversores para elevar de categoria la estrategia y poder pautar.</li> </ul>	F1,F2,F3,F4,F5,F6,A2	* Entrar en proyectos públicos o de bienestar wellness en empresas.
D1,A1,A6,	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Patente y registro</li> </ul>	F1,F3,F4,F5,F6,A5	* Mostrar más de manera digital los accesorios disponibles que contrarestar un poco la movilidad con cambios. climáticos
		F1,F2,F3,F4,F5,F6,A6	* Hay artículos del portafolio que no son nada plagiables y están en proceso de patente y mostrar más su diferenciación en los canales de comunicación; otros pueden tener más copetencia pero la calidad le da su diferenciación y también se debe mostrar acertivamente en los canales de comunicación y venta.

FORTALEZAS		DEBILIDADES	
F1	Todos los productos son multifuncionales y de uso diario.	D1	Poca disponibilidad de insumos tecnológicos y electrónicos nacionales
F2	Todos los productos están disponibles para personalización gracias al diseño inhouse.	D2	Disponibilidad en canales físicos
F3	Todos los productos cubren 360° cada parte del cuerpo y dan visibilidad del 100% en la vía.	D3	Bodegaje y DFI y DFN
F4	Productos de alta calidad y tecnología a un precio asequible.	D4	Falta de automatización de procesos internos
F5	Innovación en procesos de producción para cumplir con la necesidad de seguridad, protección y comodidad.	D5	Baja inversión en mkt digital e inventario
F6	Portafolio amplio basado en productos de seguridad	D6	Organigrama irregular.
OPORTUNIDADES		AMENAZAS	
O1	El ciclismo, el patinaje, vehículos eléctricos de 2 llantas y motos, van al alza en cualquier modalidad, motivando la compra de los accesorios y ropa adecuada para su práctica.	A1	Grandes compañías con trayectoria y reconocimiento.
O2	Normas de seguridad y protección ciudadana en la práctica de estos medios de transporte como sanción por no reflectivo.	A2	Cambios políticos, tributarios y sociales.
O3	Implementar plataformas de automatización de procesos y nuevas tecnologías en productos.	A3	Cambios en el comercio y logística internacional en tema de tiempos y tarifas.
O4	Entrar al mercado de Latinoamérica y Europa.	A4	Escasez de insumos importados.
O5	Posicionarse en el mercado de USA y Colombia.	A5	Cambios climáticos bruscos y prolongados en lluvias.
O6	Muchas empresas compiten por precio y no calidad.	A6	Producción de dups





**Anexo 4  
Parrilla**

<b>Parrilla Junio</b>			
<b>SEMANA 1</b>	<b>SEMANA 2</b>	<b>SEMANA 3</b>	<b>SEMANA 4</b>
<b>JUEVES 1</b> Instagram Reel uso guantes 100 Ig Historias Promocion 80 Facebook Promoción guantes 100 Mail No aplica 44 PáginaWeb Banner de promo 100 Blog Seguridad 80 SEM No aplica	<b>JUEVES 8</b> Instagram Ig Historias Facebook Mail Página Web Blog SEM	<b>JUEVES 15</b> Instagram Ig Historias Facebook Mail PáginaWeb Blog SEM	<b>JUEVES 22</b> Instagram Ig Historias Facebook Mail PáginaWeb Blog SEM
<b>VIERNES 2</b> Instagram Ig Historias Facebook Mail PáginaWeb Blog SEM	<b>VIERNES 9</b> Instagram Ig Historias Facebook Mail PáginaWeb Blog SEM	<b>VIERNES 16</b> Instagram Ig Historias Facebook Mail PáginaWeb Blog SEM	<b>VIERNES 23</b> Instagram Ig Historias Facebook Mail PáginaWeb Blog SEM
<b>SÁBADO 3</b> Instagram Ig Historias Facebook Mail PáginaWeb Blog SEM	<b>SÁBADO 10</b> Instagram Ig Historias Facebook Mail PáginaWeb Blog SEM	<b>SÁBADO 17</b> Instagram Ig Historias Facebook Mail PáginaWeb Blog SEM	<b>SÁBADO 24</b> Instagram Ig Historias Facebook Mail PáginaWeb Blog SEM
<b>DOMINGO 4</b> Instagram	<b>DOMINGO 11</b> Instagram	<b>DOMINGO 18</b> Instagram	<b>DOMINGO 25</b> Instagram

	<p>Ig Historias</p> <p>Facebook</p> <p>Mail</p> <p>PáginaWeb</p> <p>Blog</p> <p>SEM</p>		<p>Ig Historias</p> <p>Facebook</p> <p>Mail</p> <p>PáginaWeb</p> <p>Blog</p> <p>SEM</p>		<p>Ig Historias</p> <p>Facebook</p> <p>Mail</p> <p>PáginaWeb</p> <p>Blog</p> <p>SEM</p>		<p>Ig Historias</p> <p>Facebook</p> <p>Mail</p> <p>PáginaWeb</p> <p>Blog</p> <p>SEM</p>
<b>LUNES 5</b>	<p>Instagram</p> <p>Ig Historias</p> <p>Facebook</p> <p>Mail</p> <p>PáginaWeb</p> <p>Blog</p> <p>SEM</p>	<b>LUNES 12</b>	<p>Instagram</p> <p>Ig Historias</p> <p>Facebook</p> <p>Mail</p> <p>PáginaWeb</p> <p>Blog</p> <p>SEM</p>	<b>LUNES 19</b>	<p>Instagram</p> <p>Ig Historias</p> <p>Facebook</p> <p>Mail</p> <p>PáginaWeb</p> <p>Blog</p> <p>SEM</p>	<b>LUNES 26</b>	<p>Instagram</p> <p>Ig Historias</p> <p>Facebook</p> <p>Mail</p> <p>PáginaWeb</p> <p>Blog</p> <p>SEM</p>
<b>MARTES 6</b>	<p>Instagram</p> <p>Ig Historias</p> <p>Facebook</p> <p>Mail</p> <p>PáginaWeb</p> <p>Blog</p> <p>SEM</p>	<b>MARTES 13</b>	<p>Instagram</p> <p>Ig Historias</p> <p>Facebook</p> <p>Mail</p> <p>PáginaWeb</p> <p>Blog</p> <p>SEM</p>	<b>MARTES 20</b>	<p>Instagram</p> <p>Ig Historias</p> <p>Facebook</p> <p>Mail</p> <p>PáginaWeb</p> <p>Blog</p> <p>SEM</p>	<b>MARTES 27</b>	<p>Instagram</p> <p>Ig Historias</p> <p>Facebook</p> <p>Mail</p> <p>PáginaWeb</p> <p>Blog</p> <p>SEM</p>
<b>MIÉRCOLES 7</b>	<p>Instagram</p> <p>Ig Historias</p> <p>Facebook</p> <p>Mail</p> <p>PáginaWeb</p> <p>Blog</p>	<b>MIÉRCOLES 14</b>	<p>Instagram</p> <p>Ig Historias</p> <p>Facebook</p> <p>Mail</p> <p>PáginaWeb</p> <p>Blog</p>	<b>MIÉRCOLES 21</b>	<p>Instagram</p> <p>Ig Historias</p> <p>Facebook</p> <p>Mail</p> <p>PáginaWeb</p> <p>Blog</p>	<b>MIÉRCOLES 28</b>	<p>Instagram</p> <p>Ig Historias</p> <p>Facebook</p> <p>Mail</p> <p>PáginaWeb</p> <p>Blog</p>

SEM	SEM	SEM	SEM
-----	-----	-----	-----

Parrilla Junio											
SEMANA 1			SEMANA 2			SEMANA 3			SEMANA 4		
LUNES 3	Instagram	100	LUNES 10	Instagram	100	LUNES 17	Instagram	100	LUNES 24	Instagram	##
	Ig Historias			Ig Historias			Ig Historias			Ig Historias	
	Facebook	50		Facebook	50		Facebook	50		Facebook	50
	TikTok	1		TikTok	1		TikTok	1		TikTok	1
	PáginaWeb	2		PáginaWeb	2		PáginaWeb	2		PáginaWeb	2
	Blog	44		Blog	44		Blog	44		Blog	44
	SEM	55		SEM	55		SEM	55		SEM	55
MARTES 4	Instagram	98	MARTES 11	Instagram	98	MARTES 18	Instagram	98	MARTES 25	Instagram	98
	Ig Historias			Ig Historias			Ig Historias			Ig Historias	
	Facebook			Facebook			Facebook			Facebook	
	TikTok			TikTok			TikTok			TikTok	
	PáginaWeb			PáginaWeb			PáginaWeb			PáginaWeb	
	Blog			Blog			Blog			Blog	
	SEM			SEM			SEM			SEM	
MIÉRCOLES 5	Instagram		MIÉRCOLES 12	Instagram		MIÉRCOLES 19	Instagram		MIÉRCOLES 26	Instagram	
	Ig Historias			Ig Historias			Ig Historias			Ig Historias	
	Facebook			Facebook			Facebook			Facebook	
	TikTok			TikTok			TikTok			TikTok	
	PáginaWeb			PáginaWeb			PáginaWeb			PáginaWeb	
	Blog			Blog			Blog			Blog	
	SEM			SEM			SEM			SEM	
JUEVES 6	Instagram		JUEVES 13	Instagram		JUEVES 20	Instagram		JUEVES 27	Instagram	
	Ig Historias			Ig Historias			Ig Historias			Ig Historias	

	Facebook TikTok PáginaWeb Blog SEM	Facebook TikTok PáginaWeb Blog SEM	Facebook TikTok PáginaWeb Blog SEM	Facebook TikTok PáginaWeb Blog SEM			
VIERNES 7	Instagram Ig Historias Facebook TikTok PáginaWeb Blog SEM	VIERNES 14	Instagram Ig Historias Facebook TikTok PáginaWeb Blog SEM	VIERNES 21	Instagram Ig Historias Facebook TikTok PáginaWeb Blog SEM	VIERNES 28	Instagram Ig Historias Facebook TikTok PáginaWeb Blog SEM
SÁBADO 8	Instagram Ig Historias Facebook TikTok PáginaWeb Blog SEM	SÁBADO 15	Instagram Ig Historias Facebook TikTok PáginaWeb Blog SEM	SÁBADO 22	Instagram Ig Historias Facebook TikTok PáginaWeb Blog SEM	SÁBADO 29	Instagram Ig Historias Facebook TikTok PáginaWeb Blog SEM
DOMINGO 9	Instagram Ig Historias Facebook TikTok PáginaWeb Blog SEM	DOMINGO 16	Instagram Ig Historias Facebook TikTok PáginaWeb Blog SEM	DOMINGO 23	Instagram Ig Historias Facebook TikTok PáginaWeb Blog SEM	DOMINGO 30	Instagram Ig Historias Facebook TikTok PáginaWeb Blog SEM

**Anexo 5  
Análisis**

JUNIO															
DIA	RR.SS	ETAP A	TIPO POST	CARACTERÍS TICA	HORA	PAU TA	INVERSI ÓN	KPI T.E	KPI S	KPI C	KPI L	KPI T.R	KPI A.P	RESPONSA BLE	COMENTA RIOS
<b>JUEVES 1</b>	Instagram	Atracción	Reel	Usabilidad	12:00:00 p. m.	No	\$0								
	Facebook														
	TikTok														
	YouTube														
	Blog														
	Mail														
	Página web														
Anuncio															
<b>VIERNES 2</b>	Instagram														
	Facebook														
	TikTok														
<b>SÁBADO 3</b>	Instagram														
	Facebook														
	TikTok														
<b>DOMINGO 4</b>	Instagram														
	Facebook														
	TikTok														

Del 5 al 28 de junio

**Anexo 6**  
**Presupuesto**

 <b>PRESUPUESTO PLAN DE MARKETING DIGITAL</b> 				
<b>INGRESOS MENSUALES</b>	<b>GASTOS MENSUALES</b>	<b>UTILIDAD AL MES</b>	<b>TOTAL PROYECTADO A 12 MESES</b>	<b>COMENTARIOS</b>
\$ 20.000.000	\$ 6.000.000	\$ 14.000.000	\$ 78.759.998	
<b>TIPO DE CAMPAÑA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO PROYECTADO</b>	<b>SUBTOTAL PROYECTADO</b>	
<b>Relaciones Públicas</b>			<b>SUBTOTAL</b>	
Networking en eventos, ferias y en rodadas.	3	\$ 350.000	\$ 1.050.000	Se realizara una inversión en brochure, tarjetas, stand de acuerdo al espacio, costos adicionales y costos de transporte cada 4 meses.
<b>Social Media</b>			<b>SUBTOTAL</b>	
Tik Tok	3	\$ 100.000	\$ 300.000	Se realizaran 3 pautas con influencers a partir del sexto mes (cada 2 meses)
Instagram	6	\$ 333.333	\$ 1.999.998	Se hara una inversión en facebook ads, una por cada tema.
Facebook				

Google ads	4	\$ 200.000	\$ 800.000	Se haran 4 anuncios en personalización y en catálogo de productos.
<b>Online</b>			<b>SUBTOTAL</b>	
Blog	12	\$ 400.000	\$ 4.800.000	
Dominio	1	\$ 60.000	\$ 60.000	Pago de dominio anual.
Website	2	\$ 600.000	\$ 1.200.000	Seguro, optimización de la página y mantenimiento.
Email marketing - CMR	9	\$ 350.000	\$ 3.150.000	Inversión en newsletter e integración de CMR
<b>Web</b>			<b>SUBTOTAL</b>	
SEO	12	\$ 2.400.000	\$ 28.800.000	Optimización de palabras clave
<b>Mano De Obra</b>			<b>SUBTOTAL</b>	
Community manager	12	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000	Será la persona encargada de manejar las redes sociales y página web.
Agencia de marketing digital	12	\$ 1.050.000	\$ 12.600.000	Serán los encargados de ejecutar la estrategia de marketing digital.