



Estrategia digital Hojaldres & Coffee

Trabajo de grado

Camila Dorado Becerra

Daniel Felipe Castro Enriquez

Nicolás Alberto Fonseca Rivera

Paula Andrea Rubiano Beltrán

Universidad del Rosario

Escuela de Administración

Bogotá D.C

2024



Estrategia digital Hojaldres & Coffee

Trabajo de grado

Camila Dorado Becerra

Daniel Felipe Castro Enriquez

Nicolás Alberto Fonseca Rivera

Paula Andrea Rubiano Beltrán

Hernán Alberto Cruz Bernal

Administración de empresas y

Marketing y negocios digitales

Bogotá Distrito Capital

2024

Declaración de originalidad y autonomía

Declaro bajo la gravedad del juramento, que he escrito el documento de título “Estrategia de marketing digital para Hojaldres & Coffee”, en la opción de grado del “Programa de Grado en Dirección de Empresas” y que por lo tanto, su contenido es original.

Declaro que he indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información y que este trabajo no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación.

Camila Dorado Becerra

Daniel Felipe Castro Enriquez

Nicolás Alberto Fonseca Rivera

Paula Andrea Rubiano Beltrán

Declaración de exoneración de responsabilidad

Declaro que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de su autor. La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él.

Camila Dorado Becerra

Daniel Felipe Castro Enriquez

Nicolás Alberto Fonseca Rivera

Paula Andrea Rubiano Beltrán

Tabla de Contenido

Resumen	5
Abstract	7
1. Análisis.....	8
1. 1 Antecedentes (Mercado e historia empresarial).....	8
1.1.1 Definición del objetivo de negocio/ Propuesta de valor.....	9
1.1.2 Análisis de la competencia digital	10
1.1.3 Análisis DAFO	11
1.1.4 Análisis audiencias (Buyer persona)	11
1.1.4.1 Buyer Persona 1	11
1.1.4.2 Buyer Persona 2.....	13
1.2 Objetivos.....	16
1.2.1 Planteamiento objetivos SMART	16
1.3 Estrategias	17
1.3.1 Estrategias de contenido	17
1.3.1.1 Creación de un calendario editorial.....	17
1.3.1.2 Publicación de artículos de invitado.....	18
1.3.1.3 Creación de contenido descargable	19
1.3.2 Estrategias de Social Media.....	19
1.3.2.1 Creación de campañas de Social Ads	19
1.3.2.2 Creación de concursos.....	20
2. Cronograma	22
3. Resultados	22
4. Presupuesto	23
5. Bibliografía.....	23

Resumen

El trabajo de grado "Estrategia digital Hojaldres & Coffee" presenta un plan integral para mejorar la presencia digital y competitividad de Hojaldres & Coffee, un local ubicado en Suba, Bogotá. Fundado en 2018, el negocio ha crecido en popularidad gracias a su variado menú y la calidad de sus productos. Sin embargo, la falta de presencia en redes sociales y marketing digital ha limitado su alcance. El plan propuesto se centra en crear un cronograma con publicaciones regulares, colaborar con micro influencers locales y producir contenido descargable que conecte con su audiencia objetivo, todo para aumentar el reconocimiento de la marca y mejorar la interacción con los clientes.

Los objetivos SMART del plan incluyen alcanzar cierta cantidad de seguidores en Instagram y TikTok, mejorar las calificaciones en plataformas como Facebook y Google My Business, y aumentar el tráfico web y la tasa de conversión. Las estrategias de contenido y social media están diseñadas para incrementar la visibilidad y atraer nuevos clientes mediante campañas publicitarias dirigidas y la creación de contenido atractivo y relevante. En conjunto, estas acciones buscan posicionar a Hojaldres & Coffee como el lugar favorito para desayunos y almuerzos en un ambiente acogedor, optimizando su desempeño tanto en el ámbito físico como digital.

Palabras clave: Estrategia digital, Redes sociales, Marketing digital, Contenido relevante, Instagram, TikTok, Facebook Ads, Google My Business, Influencers locales, Cronograma, Interacción, Tráfico web, Leads, Posicionamiento online.

Abstract

The degree work “Hojaldres & Coffee Digital Strategy” presents a comprehensive plan to improve the digital presence and competitiveness of Hojaldres & Coffee, a local located in Suba, Bogota. Founded in 2018, the business has grown in popularity thanks to its varied menu and the quality of its products. However, the lack of social media presence and digital marketing has limited its reach. The proposed plan focuses on creating a schedule with regular posts, collaborating with local micro influencers, and producing downloadable content that connects with its target audience, all to increase brand recognition and improve customer interaction.

The SMART goals of the plan include reaching a certain number of followers on Instagram and TikTok, improving ratings on platforms such as Facebook and Google My Business, and increasing web traffic and conversion rate. Content and social media strategies are designed to increase visibility and attract new customers through targeted advertising campaigns and the creation of attractive and relevant content. Together, these actions seek to position Hojaldres & Coffee as the favorite place for breakfast and lunch in a welcoming environment, optimizing its performance both physically and digitally.

Key Words: Digital Strategy, Social Media, Digital Marketing, Relevant Content, Instagram, TikTok, Facebook Ads, Google My Business, Local Influencers, Timeline , Interaction, Web Traffic, Leads, Online Positioning.

1. Análisis

1.1 Antecedentes (Mercado e historia empresarial)

Hojaldres & Coffee actualmente es un local ubicado en la localidad de Suba que se dedica a la venta de productos relacionados con hojaldres, almuerzos, bebidas tanto frías como calientes y aperitivos varios. Su fundadora Mónica Becerra y actual CEO, inicio con el negocio en 2018 específicamente en el mes de septiembre debido la necesidad de incrementar sus ingresos, poniendo en marcha sus operaciones con tan solo 3 empleados y un menú más limitado el cual solo incluía hojaldres y bebidas, resaltando además el esfuerzo de la fundadora por la adquisición de proveedores. Sin embargo, vale la pena aclarar que antes de la adquisición, ese local ya operaba con un modelo de negocio similar, algo que favorecería el establecimiento de Hojaldres & Coffee debido a que se compró no solo el inmueble si no también algunas máquinas tales como una capuccinera, una nevera y un horno industrial. Posteriormente con el transcurrir del tiempo este poco a poco fue creciendo y adquiriendo máquinas que favorecen a la ampliación del menú que podían ofrecer a sus clientes.

Durante los años de operación de este negocio se ha visto un incremento en sus resultados de ventas, esto debido a los constantes esfuerzos de la propietaria por poder brindar el mejor servicio y la mejor calidad en sus productos. Por otro lado, algo que afectó el crecimiento del negocio durante un tiempo fue la época de pandemia ya que implicó una reducción en sus ventas y la capacidad de personal. Sin embargo, es aquí cuando la propietaria aprovecha una oportunidad que ella misma identificó y empieza a vender almuerzos a domicilio dejándola destacar de la competencia en al menos ese sector.

Actualmente Hojaldres & Coffee cuenta con un buen posicionamiento frente a sus competidores directos quienes serían locales ubicados en el mismo sector y que ofrezcan un menú similar, lo anterior gracias a la gran cantidad de variedad en el menú y su ya reconocida calidad de sus productos. Sin embargo, este establecimiento no cuenta con redes sociales ni contenido relacionado con marketing digital que permita mejorar aún más su posicionamiento.

1.1.1 Definición del objetivo de negocio/ Propuesta de valor

Hojaldres & Coffee quiere resaltar por su ambiente acogedor y su excelente servicio proporcionando una variedad de opciones para desayunar, almorzar y tomar unas buenas onces teniendo en cuenta la tradición en cada una de sus recetas a precios asequibles. Buscan incrementar su reconocimiento como un salón de onces de calidad y favorito entre la comunidad por medio de la excelencia en cada aspecto de su servicio, desde la calidad y frescura de sus productos, hasta la atención por parte del personal y su ambiente

Hojaldres & Coffee siempre hará sentir a sus clientes como en casa. Su equipo especialista en servicio al cliente brinda a las personas una experiencia personalizada que supera las expectativas, adicionalmente, su ambiente acogedor, la gran variedad de productos que ofrece como sus deliciosos amasijos, empanadas, arepas, desayunos, almuerzos, entre otros permiten que se pueda disfrutar de una experiencia gastronómica única y diferente que sin duda hará que todos quieran volver a visitarlos

Misión: Ofrecer a nuestros clientes una experiencia acogedora e inolvidable por medio de nuestros productos, el servicio, el ambiente que proporcionamos y la cultura de las personas que hace parte de este negocio

Visión: Ser reconocido localmente en los próximos 5 años como el mejor lugar para disfrutar de las comidas más deliciosas del día, en un ambiente acogedor y hospitalario, destacándonos siempre por nuestro excelente servicio al cliente y la calidad de nuestros productos

1.1.2 Análisis de la competencia digital

Actualmente Hojaldres & Coffee no cuenta con presencia digital, lo que limita su capacidad para competir en el mercado actual. Sin embargo, esta propuesta tiene como objetivo implementar al negocio las herramientas y estrategias suficientes para incursionar de manera efectiva en el mundo digital y lograr expandir el reconocimiento de la marca.

No obstante, Hojaldres & Coffee cuenta con una gran variedad de competencia debido al sector de mercado en el que se encuentran. A continuación, se mostrará un gráfico que describe algunos negocios que pueden ser considerados unos de los principales competidores

El sector de Hojaldres & Coffee se encuentra en un mercado competitivo dentro de la industria alimentaria y de servicios. Sus principales competidores incluyen una variedad de cafeterías y panaderías locales, establecimientos pequeños que se dedican a vender las principales comidas del día como desayunos y almuerzos con un menú parecido y cafeterías con ambiente acogedor, esto teniendo en cuenta que parte de la propuesta de valor de Hojaldres es ofrecer a los clientes un ambiente que los haga sentir como si estuvieran en casa y esta siempre debe sobresalir para que la empresa destaque en un mercado tan competido.

Anexo A- Tabla de competidores

1.1.3 Análisis DAFO

Anexo B - Análisis DAFO

1.1.4 Análisis audiencias (Buyer persona)

1.1.4.1 Buyer Persona 1

- Perfil general
 - Pensionada contadora pública
 - Trabajó durante 10 años en la última empresa
 - Viuda, con 2 hijos (30 y 27 años)
- Información demográfica
 - Mujer
 - 66 años de edad
 - Ingreso promedio: \$6.500.000 mensual
 - Vive en el barrio Colina campestre
- Identificadores
 - Es tranquila, sociable, amigable
 - Sigue los consejos de sus amigas
 - Normalmente prefiere ir presencial pero algunas veces prefiere comprar en línea
- Objetivos
 - Reunirse con sus amigas y familiares a hablar de sus ocurrencias
 - Encontrar lugares acogedores
 - Encontrar un lugar para tomar onces que no sea costoso

- Retos
 - Se la pasa mucho tiempo ocupada con sus nietos
 - Encontrar opciones para comer rápido y delicioso
 - Encontrar alimentos frescos y de alta calidad
- Cómo podemos ayudar
 - Proporcionando un espacio cálido y familiar en donde pueda sentirse cómoda y relajada.
 - Ofreciendo una variedad de alimentos caseros que satisfagan su gusto por lo tradicional.
 - Brindando un servicio amable, eficaz y atento que la haga sentir bienvenida.
- Comentarios
 - Normalmente es complejo encontrar una cafetería en donde todo sea delicioso, rápido y económico.
 - Cuando no tengo tiempo pero si antojos de un amasijo prefiero pedirlo de manera online y no todas las cafeterías manejan página web.
 - No hay tantas cafeterías cerca a mi casa.
- Quejas comunes
 - Me preocupa que los productos no sean frescos y me hagan daño.
 - Los productos no tienen buen sabor.
 - Hay algunos productos costosos.
- Mensaje de marketing

- ¿Te gusta el café acompañado de un delicioso masaje en un ambiente acogedor? Sabemos que te encanta compartir momentos especiales con tus amigas. Ven y disfruta de nuestras recetas caseras y tradicionales en un espacio cálido y amigable. ¡Te invitamos a descubrir por qué Hojaldres & Coffee es el lugar favorito de mujeres como tú!
- Mensaje de ventas
 - ¿Están listas para una tarde llena de chisme y buen comer? En nuestro acogedor salón de onces, tenemos una amplia variedad de productos deliciosos al mejor precio. Desde un exquisito café recién hecho hasta un refrescante jugo natural, tenemos todo lo que necesitan para satisfacer sus antojos. ¿Y qué sería de una tarde de onces sin un buen masaje? Desde empanadas hasta masajes frescos, podrán acompañar sus bebidas con los sabores más deliciosos. ¡Pero eso no es todo! Como bienvenida especial para ustedes, recibirán un 5% de descuento en su primera compra.

1.1.4.2 Buyer Persona 2.

- Perfil general
 - Analista de mercado financiero
 - Trabaja en la empresa hace 5 años
 - Casado, no tiene hijos
- Información demográfica
 - Hombre

- 33 años de edad
- Ingreso promedio: \$6.500.000 mensual
- Vive en el barrio Colina campestre
- Identificadores
 - Es tranquilo, sociable, amigable, enfocado en su trabajo
 - Sigue los consejos de sus padres
 - Normalmente prefiere ir presencial pero algunas veces prefiere comprar en línea cuando no tiene tiempo
- Objetivos
 - Reunirse con sus amigos para hablar de temas personales
 - Encontrar un tranquilo para trabajar
 - Encontrar lugares acogedores
 - Encontrar un lugar para tomar onces que no sea costoso
- Retos
 - Se la pasa mucho tiempo ocupada con su trabajo
 - Encontrar opciones para comer rápido y delicioso
 - Encontrar alimentos frescos y de alta calidad
 - Encontrar un lugar con harta variedad de alimentos
- Cómo podemos ayudar
 - Ofreciéndole café de calidad y alimentos caseros rápidos y deliciosos que complementen su día ocupado.
 - Brindando un ambiente acogedor y relajado donde pueda disfrutar solo o con su familia.

- Manteniendo un servicio eficiente y amable que se ajuste a su ritmo de vida.
- Comentarios
 - Normalmente es complejo encontrar una cafetería en donde todo sea delicioso, rápido y económico.
 - Cuando no tengo tiempo pero si antojos de un amasijo prefiero pedirlo de manera online y no todas las cafeterías manejan página web.
 - No hay tantas cafeterías cerca a mi casa.
 - Necesito que el lugar sea tranquilo para poder trabajar relajado.
- Quejas comunes
 - Me preocupa que los productos no sean frescos y me hagan daño.
 - Los productos no tienen buen sabor.
 - Hay algunos productos costosos.
 - Es un lugar muy ruidoso
- Mensaje de marketing
 - ¡Descubra Cafetería Hojaldres & Coffee, su nuevo rincón de sabor y amistad! Estimado Carlos Mejía, ¿necesita un descanso? Ofrecemos café y pasteles frescos cerca de su hogar en Colina Campestre, Bogotá, con un servicio eficiente y precios justos. Nuestro ambiente acogedor es perfecto para reuniones con amigos o momentos de relajación. ¡Visítenos hoy mismo y siga nuestras redes sociales para ofertas especiales!
- Mensaje de ventas

- ¿Cansado de tomar tus reuniones en lugares incómodos? En nuestro acogedor salón de onces, te ofrecemos el ambiente perfecto para tus encuentros. Disfruta de una amplia variedad de deliciosos productos a precios inmejorables, desde café recién hecho hasta jugos naturales refrescantes. Y no te olvides de acompañar tus bebidas con nuestros deliciosos amasijos, ¡desde empanadas hasta pasteles frescos! Además, como bienvenida especial, te ofrecemos un 5% de descuento en tu primera compra. ¡Ven y haz de tus reuniones un momento memorable en nuestro salón de onces!

1.2 Objetivos

1.2.1 Planteamiento objetivos SMART

- Llegar a 1000 seguidores en Instagram en un plazo de un año a través creación de contenido descargable, contenido en vivo y concursos en esta red
- Llegar a 1000 seguidores en TikTok en un plazo de 6 meses a través creación de contenido descargable, contenido en vivo y concursos en esta red
- Llegar a una calificación de por lo menos 4 estrellas (tener 50 calificaciones) en la página del establecimiento Facebook en un plazo de un año a través creación de contenido descargable, contenido en vivo y concursos en esta red.
- Aumentar la interacción (me gusta, comentarios, compartidos) en las publicaciones en un 5% comparación de meses pasados después de utilizar campañas de Facebook Ads
- Generar 25 leads mediante campañas de Facebook Ads después de 1 mes de haber sido publicada la campaña

- Obtener una calificación de por lo menos 4 estrellas (tener 25 calificaciones) en la página web en reseñas de Google my business en un plazo de un año a través creación de contenido descargable, contenido en vivo y concursos en esta red.
- Aumentar el tráfico web en un 5% de la página web cada trimestre mediante mediante la creación de contenido web y concursos digitales
- Posicionar la página web en la primera página de Google para las palabras clave relevantes para el negocio para final del año (seo)
- Aumentar la tasa de conversión de la página web en un 6% cada 4 meses.
- Aumentar las visitas del sitio web en un 8% cada 6 meses mediante la creación de contenido, promociones y concursos y será medido mediante google analytics.

1.3 Estrategias

1.3.1 Estrategias de contenido

1.3.1.1 Creación de un calendario editorial

- Frecuencia y constancia: Al ser una empresa que está iniciando a competir en el mundo digital es necesario iniciar abriendo una página web propia de la marca, puede hacerse la publicación de contenido cada semana inicialmente tanto en las redes sociales, como en el home de la web, si se ven los resultados esperados, más adelante se pueden hacer alteraciones a la frecuencia de estas.
- Incluir fechas relevantes, eventos o tendencias que puedan ser oportunas a la hora de captar la audiencia para la publicación del contenido. Un ejemplo puede ser planificar contenido especial para el Día Internacional del Café o la Semana del Hojaldre

- Asignación de recursos: Identificar quien será el responsable de crear, revisar y publicar el contenido a las redes sociales y destinar un presupuesto para gastos de publicidad digital
- Especificar el tipo de contenido que se va a realizar. Pueden ser recetas utilizando los productos que se venden, mostrar la variedad de almuerzos, infografías, vídeos, etc.
- Para garantizar el óptimo funcionamiento de las herramientas digitales, se deben asignar momentos para hacer la revisión y optimización de las estrategias utilizadas y adaptarlas si es necesario

Tener un calendario editorial bien estructurado ayudará a mantener el enfoque, la coherencia y la relevancia en la estrategia de marketing de contenidos. Al planificar con anticipación y adaptarte a las necesidades cambiantes de la audiencia, se maximizará el impacto de la presencia digital con Hojaldres & Coffee.

1.3.1.2 Publicación de artículos de invitado

Teniendo en cuenta las necesidades de Hojaldres & Coffee, se hará la publicación de artículos de invitado mediante la colaboración con micro influencers locales (menos de 10.000 seguidores), dedicados a la creación de contenido relacionado a probar nueva comida, recomendaciones de restaurantes, etc. Esto se hará con el fin de generar mayor alcance de la marca, posicionar y aumentar la presencia online y generar mayor credibilidad

Acciones: Hemos planteado cuatro propuestas donde se buscará hacer colaboraciones con estos invitados, dos de estas propuestas serán utilizadas como medio para generar el mayor reconocimiento posible a cada concurso, puesto que serán publicadas

en una primera instancia al inicio de los concursos, esto con el fin de generar un gran volumen de engagement inicial. Las otras dos propuestas buscan complementar el contenido descargable, el cual estará centrado en la generación de posibles Leads para la compañía. El primero será el medio que permitirá atraer los primeros clientes a través de nuestros medios digitales, el segundo busca fortalecer el negocio digital establecido, con el fin de ser utilizado al cabo de 10 meses de haber iniciado el plan de marketing Digital.

1.3.1.3 Creación de contenido descargable

Debemos enfocarnos en temas específicos que sean relevantes para la audiencia a la que se quiere llegar y estén alineados a los amasijos y almuerzos. Se puede optar por guías rápidas que ofrecen consejos sencillos sobre como disfrutar los productos que se venden, recetas especiales y listas de consejos, estas guías se verán principalmente en la página web. Ejemplos Prácticos de Contenido Descargable para Hojaldres & Coffee:

- Mini Guía de Preparación de Café en Casa ●
- Colección de Recetas de Hojaldre Rápidas y Fáciles ●
- Infografía: Almuerzos rápidos y fáciles.

Lo ideal es que el contenido rote semanalmente entre los tres ejemplos mencionados anteriormente.

1.3.2 Estrategias de Social Media

1.3.2.1 Creación de campañas de Social Ads

- Crear anuncios visualmente atractivos y convincentes que capten la atención de la audiencia teniendo en cuenta cual es el objetivo que se desea cumplir con la

campana, se deben utilizar imágenes de alta calidad, mensajes claros y llamadas a la acción (CTA) persuasivas que impulsen a los usuarios a tomar medidas

- Se pueden aprovechar los recursos y el contenido que se ha creado (Vídeos, infografías o guías para crear los anuncios. Adicionalmente, se deben realizar pruebas con diferentes elementos de los anuncios (como imágenes o CTAs) para identificar qué combinaciones generan mejores resultados.
- Se debe designar un presupuesto para las campañas y distribuirse de forma eficiente a lo largo del periodo de la campaña
- Para garantizar el óptimo funcionamiento de las campañas se deben utilizar las herramientas de análisis integradas en las plataformas de publicidad para realizar un seguimiento detallado de su rendimiento. Se pueden analizar métricas como clics, conversiones, costos por clic (CPC) y retorno de la inversión (ROI) para evaluar el éxito de las campañas realizadas.

Acciones - Se crearán dos campañas con el objetivo de apoyar y lograr un mayor alcance a la dinámica de los concursos, estas tendrán una duración estimada de un mes, tiempo en el cual se busca atraer la mayor cantidad de clientes, promocionando el contenido creado para este concurso.

1.3.2.2 Creación de concursos

Se debe iniciar seleccionando los objetivos del concurso Estos pueden incluir aumentar el alcance y la visibilidad de Hojaldres & Coffee, aumentar la participación y el compromiso en redes sociales así como en la página web, o impulsar las ventas de productos específicos. También es necesario elegir el tipo de concurso que se desea hacer,

pueden ser sorteos donde los participantes ingresan por la oportunidad de ganar un premio en específico o concursos de votación en donde se solicita a los participantes que voten por algo en específico. Es importante que estos concursos tengan premios atractivos que incentiven a los clientes a participar, estos pueden ser productos de la marca, una experiencia relacionada con Hojaldres & Coffee (como una clase de amasijos) o un bono para que disfruten almuerzos con precios especiales. Para promocionarlo se puede aprovechar toda la creación de redes sociales y presencia online que tendrá la marca. Se debe optar por la creación de publicaciones atractivas que generen interés y llamen la atención de nuestros consumidores y aquellos que todavía no lo son.

Para lograr que el concurso tenga un buen funcionamiento es necesario especificar las reglas desde el principio, como la elegibilidad para participar, la duración del concurso, cómo participar y cómo se seleccionará al ganador. Después de esto es importante analizar los resultados del concurso, incluyendo el alcance, la participación y cualquier impacto en las ventas o el compromiso para aprender y mejorar futuros concursos.

Acciones: La creación de estos concursos planteamos un espacio aproximado de 1 mes de ideación para que luego el concurso dura otro mes , siendo en el primer año presupuestado hacer dos concurso el primero en épocas de entre abril y mayo el cual aproveche la festividad del día de las madres que puede ser una gran oportunidad para atraer muchos posibles clientes , seguido al otro concurso el cual se desarrollará en diciembre aprovechando el furor de las festividades de final de año para hacer conocer todos nuestros productos de panadería los cuales son habitualmente consumidos en grandes cantidades para esas épocas

Realizar vídeos en vivo desde la cuenta de Instagram de Hojaldres con temas de interés para nuestros consumidores. Se debe establecer un calendario y una secuencia para la transmisión de videos en directo junto a este deberemos para mantener la consistencia y permitir que la audiencia sepa cuándo esperar el contenido. Se deben anunciar con anticipación a través de las redes sociales y durante el en vivo es importante tener una interacción activa con los participantes cómo responder preguntas, pedir comentarios e involucrar a los espectadores en discusiones relacionadas con el tema. A continuación se muestra un ejemplo de la pieza publicitaria para el vídeo en vivo

Acciones: Se crearán dos campañas con el objetivo de apoyar y lograr un mayor alcance a la dinámica de los concursos, estas tendrán una duración estimada de un mes, tiempo en el cual se busca atraer la mayor cantidad de clientes, promocionando el contenido creado para este concurso.

2. Cronograma

Anexo C- Cronograma de Estrategias y Actividades.

3. Resultados

Definición KPI's

1. Página web: Número de visitas a la página web.

Métricas: Tasa de conversión, Tasa de rebote, Tiempo promedio en la página.

2. Página web y red social: Número de ventas online.

Métricas: Tasa de conversión, Valor promedio del pedido.

3. Redes sociales: Tasa de fidelidad o engagement.

Métricas: Me gusta, Comentarios, Compartidas en cada publicación.

4. Redes sociales: Crecimiento orgánico de seguidores.

Métricas: Tasa de crecimiento de seguidores.

5. Concursos: Número de participantes Métricas: Tasa de conversión.

4. Presupuesto

Anexo D - Presupuesto anual

5. Bibliografía

AT Internet. (2019, 31 mayo). ¿Qué significa un “lead” en el marketing digital?

<https://www.atinternet.com/es/glosario/lead/#:~:text=Para%20algunas%20empresas%20un%20%E2%80%9Clead,convertir%C3%A1%20en%20un%20cliente%20futuro.>

EmBlue. (2023, 2 mayo). ¿Qué es el marketing digital y por qué es importante tener objetivos claros? <https://www.linkedin.com/pulse/qu%C3%A9-es-el-marketingdigital-y-por-importante-tener-objetivos/>

Fernández, E. C. (2024b, febrero 26). Pasos para crear una estrategia de marketing digital.

Tokio School. <https://www.tokioschool.com/noticias/pasos-crear-estrategiamarketing-digital/>

Hornitos. (s. f.). Hornitos. Hornitos. <https://www.hornitos.co/>

Infoautonomos. (2023, 14 junio). Cómo hacer un estudio de mercado.

<https://www.infoautonomos.com/estudio-de-mercado/breve-guia-para-estudio-demercado/>

Martins, J. (2024, 1 febrero). Objetivos SMART: qué son y cómo crearlos con ejemplos y plantilla [2024] • Asana. Asana. <https://asana.com/es/resources/smart-goals>

- Mira, A. R. (2024, 25 abril). Qué es y cómo crear una estrategia de marketing digital exitosa. Tokio School. <https://www.tokioschool.com/noticias/estrategias-marketingdigital/>
- Stsepanets, A., & Stsepanets, A. (2024, 4 junio). Cómo hacer un cronograma de actividades de un proyecto. Gantt Chart GanttPRO Blog. <https://blog.ganttpro.com/es/como-hacer-un-cronograma-de-actividades/>
- Sydle. (2023, 11 diciembre). KPIs: ¿Qué son, cuál es su importancia y cómo utilizarlos? Ve ejemplos. Blog SYDLE. <https://www.sydle.com/es/blog/kpi-615de90225ce5d3ef29a5570>
- Universidad Europea. (2023, 10 octubre). ¿Cómo hacer un presupuesto para un proyecto? <https://universidadeuropea.com/blog/presupuesto-proyecto/>