

**UNIVERSIDAD DEL ROSARIO**



**Universidad del  
Rosario**

Estrategias de Marketing Digital Para Necessity.co

Trabajo de Grado

Daniel Felipe Riveros Sierra

Ana Sofía Luna Millán

Bogotá D.C

2022

**UNIVERSIDAD DEL ROSARIO**



Estrategias de Marketing Digital Para Necessity.co

Trabajo de Grado

Daniel Felipe Riveros Sierra

Ana Sofía Luna Millán

Hernán Alberto Cruz Bernal

Administración de logística y producción y Administración de empresas


Bogotá D.C

2022

### Declaración de Originalidad y Autonomía

Declaramos bajo la gravedad del juramento, que hemos escrito el documento de título” Estrategias de Marketing Digital para Necessity.co” en la opción de grado de Estrategias Digitales para Negocios y que, por lo tanto, su contenido es original.

Declaramos que hemos 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.


 Firma recuperable

**X** Daniel Felipe Riveros Sierra

---

Daniel Felipe Riveros Sierra

Firmado por: 11c911a3-a59b-47bb-8e32-073dd657fea9

 Firma recuperable

**X** Ana Sofía Luna Millán

---

Ana Sofía Luna Millán

Firmado por: 11c911a3-a59b-47bb-8e32-073dd657fea9

## Declaración de Exoneración de Responsabilidad

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

 Firma recuperable

X Daniel Felipe Riveros Sierra

Daniel Felipe Riveros Sierra

Firmado por: 11c911a3-a59b-47bb-8e32-073dd657fea9

 Firma recuperable

X Ana Sofía Luna Millán

Ana Sofía Luna Millán

Firmado por: 11c911a3-a59b-47bb-8e32-073dd657fea9

## Tabla de contenido

Glosario.....	9
Resumen.....	10
Palabras Clave.....	10
Abstract.....	11
Keywords:.....	11
1    Análisis General Necesity.co.....	12
1.1  Antecedentes.....	12
1.2  Objetivo Principal.....	15
1.2.1  Misión.....	15
1.2.2  Visión.....	15
1.2.3  Propuesta de valor.....	15
1.3  Análisis de los Competidores.....	16
1.4  Análisis DOFA.....	16
1.5  Buyer Persona.....	18
1.5.1  Persona Natural.....	18
1.5.2  Persona Jurídica.....	21
2    Estrategias de Marketing Digital para Necesity.co.....	22
2.1  Objetivo general.....	23
2.1.1  Objetivos específicos.....	23
2.2  Estrategias.....	23
2.2.1  Posicionamiento SEO.....	24

2.2.2	Marketing de Contenidos .....	32
2.2.3	Marketing de Redes Sociales .....	34
2.2.4	E-Mail Marketing.....	36
2.3	Cronograma .....	40
2.4	Definición KPI's .....	40
2.5	Presupuesto .....	41
3	Bibliografía .....	42

## Lista de Tablas

<b>Tabla 1</b> Análisis de los Competidores de Necessity.co .....	16
<b>Tabla 2</b> Palabras Clave más relevantes en Colombia .....	25

## Lista de Figuras

<b>Figura 1</b>	Matriz DOFA con sus respectivas estrategias .....	17
<b>Figura 2</b>	Estadísticas de Tráfico de Necessity.co .....	24
<b>Figura 3</b>	Menú de inicio de Necessity.co .....	27
<b>Figura 4</b>	Diseño Propuesto para el Menú de Inicio de Necessity.co .....	28
<b>Figura 5</b>	Performance de Necessity.co desde un ordenador .....	30
<b>Figura 6</b>	Performance de Necessity.co desde un dispositivo móvil .....	31
<b>Figura 7</b>	Diseño propuesto para Necessity.co .....	36
<b>Figura 8</b>	Cronograma de actividades de Necessity.co.....	40
<b>Figura 9</b>	Presupuesto de Necessity para un año .....	41

## Glosario

1. Buyer Persona. Perfil del cliente ideal para una compañía
2. CSS. Cascading style sheets, lenguaje de programación que sirve para determinar el diseño de los documentos electrónicos.
3. Directorio online. Plataforma que contiene información de muchos negocios a fin de darlos a conocer.
1. Javascript. Lenguaje de programación que permite la elaboración de acciones complejas en una página web
2. Persona Jurídica. Institución, Organización o empresa.
3. Persona Natural. Ser humano
4. Render blocking resources. elementos de una página web que evitan que el navegador procese el resto de la página hasta que haya terminado de cargarse.
5. SEO. Search Engine Optimization. Conjunto de estrategias que permite a una página ubicarse en las primeras posiciones de un motor de búsqueda.
6. Trafico Orgánico. Visitas a una página sin necesidad de pagar por conseguirlas.

## Resumen

Necessity.co es una página de internet perteneciente a la Compañía Productora del área Andina, lleva cuatro años en funcionamiento y en este tiempo solo ha alcanzado un poco más de 1000 usuarios gracias a que se le pagó a una persona para recorrer las calles y promocionar la página. En esta página se puede buscar empleos, negocios, ofrecer productos y servicios, así como publicar ofertas para productos que se deseen adquirir.

El dueño de la página quiere lograr un crecimiento en número de usuarios registrados en Necessity.co y para esto se determinó que se deben realizar ciertas estrategias relacionadas a marketing digital para que la página sea más reconocida sin tener la necesidad de pagar nuevamente a una persona para que promocione la página por medio del voz a voz.

Con base en lo anterior el trabajo se dividirá en dos partes, la primera esta relacionada al análisis general de Necessity.co, donde se incluirán apartados como antecedentes, objetivo principal de la página, análisis de los competidores, análisis DOFA y Buyer Persona, a fin de tener un panorama amplio que permita proponer unas estrategias que sean realmente funcionales para el reconocimiento y crecimiento de la página. La segunda parte estará dirigida a las estrategias de marketing digital para Necessity.co donde se proponen los objetivos a cumplir, estrategias y tácticas, cronograma de actividades, definición de los KPI's y el presupuesto requerido. Todo el planteamiento de estrategias y actividades será válido y esta propuesto por un año, ya que hay factores que afectan a Necessity.co que pueden variar y asimismo afectar las estrategias propuestas para el cumplimiento de los objetivos.

**Palabras Clave:** Directorio digital, SEO, Email- Marketing, Marketing de Contenidos, Marketing de Redes Sociales, KPI'S de marketing digital.

## **Abstract**

Necessity.co is an internet page that belongs to the “Compañía Productora del área Andina”, it has been in operation for four years and in this time it has only reached a little more than 1000 users thanks to the fact that a person was paid to walk the streets and promote the page. On this page people can search for jobs, businesses, offer products and services, as well as post offers for products someone want to purchase.

The owner of the page wants to achieve a growth in the number of users registered in Necessity.co and for this it was determined that certain strategies related to digital marketing must be carried out so that the page is more recognized without having to pay a person again to promote the page through word of mouth.

Based on the above, the work will be divided into two parts, the first is related to the general analysis of Necessity.co, which will include sections such as background, main objective of the page, analysis of competitors, SWOT analysis and Buyer Persona, In order to have a broad panorama that allows us to propose strategies that are really functional for the recognition and growth of the page. The second part will be directed to the digital marketing strategies for Necessity.co where the objectives, strategies and tactics, schedule of activities, definition of the KPIs and the required budget are proposed. All the planning of strategies and activities will be valid and are proposed for one year, since there are factors that affect Necessity.co that can vary and also affect the proposed strategies for the fulfillment of the objectives.

**Keywords:** Digital Directory, SEO, E-mail Marketing, Content Marketing, Social Media Marketing, Digital Marketing’s KPI’s

## **1 Análisis General Necessity.co**

En este apartado se presentarán los antecedentes, definición del objetivo principal de Necessity.co, análisis de la competencia, análisis DOFA y el análisis de las audiencias (Buyer Persona) con el fin de recolectar la información necesaria y así comprender el entorno en el que se encuentra Necessity.co para permitirnos crear una estrategia de marketing digital que nos ayude a alcanzar los objetivos deseados por el creador de la página.

### **1.1 Antecedentes**

Internet se ha vuelto la herramienta más usada por todos debido a la gran cantidad de información que aparece ahí, solo basta con buscar una palabra para que aparezcan millones de resultados relacionados en segundos. Se puede utilizar para buscar recetas de comidas, información de cualquier tema, biografías de personas... entre muchas otras cosas, pero de las más importantes que ofrece es el poder encontrar directorios online y redes sociales de acuerdo para lo que se necesiten.

Los directorios online son aquellas páginas donde se puede encontrar información acerca de muchos negocios tanto grandes como pequeños de manera que, si se hace la búsqueda “Restaurantes Bogotá” por ejemplo, van a aparecer como resultado muchos restaurantes por lo general cerca de donde se encuentre la persona gracias a que estas páginas funcionan con geolocalización. La mayoría de estos directorios son gratuitos y muy utilizados por la gente. Como se menciona en el blog Beedigital (2016):

A nivel global, el 61% de las búsquedas de usuario de Internet son sobre productos o servicios online, El 81% de los compradores online comienza el proceso de compra con una búsqueda en Internet de lo que necesita. Ayudan a que tu negocio arranque con éxito

y crezca, ya que se muestran a todos aquellos usuarios que buscan activamente en la web por los productos o servicios que tú ofreces. (párr. 5)

Es por esto por lo que este tipo de páginas se han vuelto muy populares y son muy funcionales especialmente para negocios pequeños, medianos y que hasta ahora están empezando, ya que es una manera sencilla en la que un negocio puede darse a conocer.

Por otro lado, las redes sociales son aquellas páginas con diferentes objetivos donde las personas se registran y pueden compartir información, imágenes, videos. Hay redes sociales para conseguir citas, amigos, compartir pensamientos, momentos, entre otras cosas, y están las profesionales. Aquellas donde se pueden encontrar perfiles tanto de empresas como de personas y se comparten artículos, información, ofertas de empleo y experiencia laboral especialmente. La más popular de las redes sociales profesionales es LinkedIn, según Osman (2019) “LinkedIn actualmente tiene 830 millones de miembros con más de 58 millones de empresas registradas” (párr. 1). Y es que gracias a esta red profesional muchas personas han conseguido reconocimiento y trabajos importantes y por el lado de las empresas, esta red les permite darse a conocer y realizar ofertas laborales para que los usuarios puedan aplicar.

Sin embargo, en Colombia esta red no es tan popular pues como mencionan en el diario *El Colombiano* se realizó un estudio sobre las redes sociales más utilizadas en el país y se concluyó que la menos usada es LinkedIn, perdiendo así todos los beneficios que esta red puede brindar.

Los directorios online y las redes profesionales entre sus funcionalidades (de hecho, las más importantes) tienen algunas en común, estas son que pueden ayudar a que un negocio se dé a conocer y crezca, así como también ayuda a las personas a encontrar lo que buscan. Su uso es muy fácil, así como el registrarse en estas páginas es por esto por lo que, ambos son muy utilizados en estrategias relacionadas a marketing digital.

El marketing digital es definido por *MailChimp* (S.F) como “campanas de marketing que aparecen en un ordenador, teléfono, tableta u otro dispositivo. Puede adoptar muchas formas, como vídeo online, los [mostrar anuncios], el marketing en buscadores, los anuncios de pago en redes sociales y las publicaciones en redes sociales”. Cada vez este modo de hacer marketing se vuelve más relevante, debido a que, en estos tiempos, por ejemplo, es muy difícil encontrar una persona leyendo una revista, en cambio, casi que todas las personas llevan su celular.

Dentro de todo lo que se puede utilizar en una estrategia de marketing digital, el uso de redes sociales y de directorios online es muy importante ya que ambos medios ayudan a las empresas a llegar a más personas ya que como se mencionó anteriormente se puede compartir información sobre las empresas, productos y servicios, promociones, ofertas de empleo...etc. y por lo tanto aumentar ventas. Lo mejor de utilizar estas herramientas es que por lo general son gratuitas o tienen un costo asequible, de modo que los negocios pueden darse a conocer sin necesitar una gran cantidad de dinero.

Necessity.co es una página web creada hace 4 años que en 6 meses alcanzó un poco más de 1000 usuarios activos. Este negocio hace parte de la compañía productora del Área Andina, la cual se dedica a la fabricación y comercialización de productos de aseo. Necessity.co cuenta con características de directorio online, red profesional para empresas y personas que buscan empleos y empleadores además de venta de productos, que surge de la idea de poder encontrar lo que se necesite en una sola página, también porque el creador se dio cuenta de que personas con oficios como plomeros, electricistas, aseo, carpinteros no tenían mucha presencia en internet, es decir, que por lo general no se encontraban ofertas de empleo para este tipo de oficios, además que dentro de la página se va a poder calificar el servicio ofrecido haciendo de que un usuario que no tenga una persona de su confianza para estos oficios, pueda guiarse de la opinión de otros usuarios.

## **1.2 Objetivo Principal**

Aunque Necessity.co pertenece a la Compañía Productora del Área Andina, y por lo tanto su misión, visión y propuesta de valor propia aún no se encuentra definida, trabajando en conjunto con el creador de la página de pudieron determinar los siguientes:

### **1.2.1 Misión**

Somos una empresa dedicada a crear conexiones laborales para profesionales y trabajadores de nuestro país para que puedan acceder a nuevas oportunidades y facilitamos el proceso de oferta y demanda de todo tipo de bienes y servicios según la necesidad de cada usuario, Buscando siempre satisfacer a nuestros clientes; apoyados siempre en un equipo humano comprometido e idóneo.

### **1.2.2 Visión**

Ser una compañía competitiva y líder en el mercado nacional llegando a ser reconocidos por nuestros consumidores como líderes por nuestra calidad, responsabilidad y servicio.

### **1.2.3 Propuesta de valor**

Somos una empresa que ofrece la posibilidad a trabajadores (de todo tipo de nichos) de acceder a oportunidades laborales en el mercado digital, enfocados no solo a profesionales o técnicos sino también a personas que ofrecen distintos tipos de servicios y que se han visto parcialmente excluidas de este mercado digital. Así mismo facilitamos el comercio de bienes para suplir las necesidades de cada uno de nuestros usuarios controlando cada transacción y garantizando la calidad de nuestro servicio.

### 1.3 Análisis de los Competidores

Necessity.co no cuenta con una competencia directa ya que esta página abarca en solo Necessity.co muchas de las funciones que las otras páginas tienen, sin embargo, se pudo determinar que sus competidores indirectos son lo que se muestran en la siguiente tabla.

**Tabla 1**

*Análisis de los Competidores de Necessity.co*

Competidor	Sitio Web	Posicionamiento SEO	Redes Sociales	Publicidad digital	Otros Canales Digitales	Estrategia Digital	Ventaja Competitiva
Páginas Amanillas	<a href="http://paginasamanillas.com.co">paginasamanillas.com.co</a>	Medio	Instagram, Facebook, Twitter	Correos electrónicos	App móvil,	Invierten en contenido de calidad, tratan de crear una experiencia positiva para nuevos clientes, hacen tutoriales interactivos para los usuarios y utilizan muchas imágenes como recurso visual para desarrollar contenidos	La página web de páginas amanillas surge luego de que por muchos años existiera un directorio online físico muy conocido en Colombia, por lo que su mayor ventaja es el posicionamiento que tienen por tradición en nuestro país
LinkedIn	<a href="http://linkedin.com">linkedin.com</a>	Alto	Instagram, Facebook, Tik Tok, Twitter	Youtube, correos electrónicos	App móvil,	Diffundir contenido en redes sociales donde se encuentra la audiencia a la cual quieren llegar y actualizan con regularidad sus estados, comparten contenido propio de la empresa y también participan en grupos relacionados al sector del negocio	LinkedIn es la red profesional más conocida a nivel mundial con millones de suscriptores, cuenta con buen posicionamiento SEO, con una base de datos para enviar correos electrónicos de acuerdo a los intereses de cada persona y con una página web y una aplicación móvil funcionales que se acomodan a cualquier dispositivo.
Mercado Libre	<a href="http://mercadolibre.com">mercadolibre.com</a>	Alto	Instagram, Facebook, Tik Tok, Twitter	Banners, youtube	App móvil,	tienen en cuenta fechas importantes como cyber Monday o día de la madre y planean propuestas atractivas para los clientes en estos días a través de sus canales digitales, crean campañas publicitarias mediante redes sociales y utilizan anuncios pagos para obtener mayores resultados de visibilidad, alcance y ventas en menos tiempo	Una de las mayores ventajas competitivas que tiene mercado libre con respecto a los demás competidores del mercado es la diversidad de productos y servicios que se pueden encontrar en su plataforma y sus herramientas tecnológicas como mercado pago que facilita el comercio electrónico permitiendo a empresas medianas y pequeñas que sus clientes puedan pagar con tarjetas de crédito sin intereses
OLX	<a href="http://www.olx.com.co/">www.olx.com.co/</a>	Alto	Instagram, Facebook, Tik Tok, Twitter	Banners, youtube	App móvil,	Campañas de email marketing envían contenidos sobre beneficios e información sobre nuevos productos, descuentos o servicios	Cobertura Global en más de 104 países y no es necesario estar registrado para poder comprar un artículo
Computrabajo	<a href="http://co.computrabajo.com/">co.computrabajo.com/</a>	Medio	Instagram, Facebook, Tik Tok,	NA	App móvil,	Inbound Marketing para producir contenido de valor para los clientes y atraer más usuarios	Es de las primeras páginas en las que una persona piensa al momento de buscar trabajo de manera online.
Empleo.com	<a href="http://www.empleo.com/co">www.empleo.com/co</a>	Medio	Instagram, Facebook, Tik Tok, Twitter	NA	N/A	Marketing en redes sociales para desarrollar y fortalecer la marca junto con Inbound Marketing para producir contenido de valor para los clientes y atraer más usuarios	Es una página bastante conocida y con gran alcance en redes sociales
Facebook	<a href="http://www.facebook.com">www.facebook.com</a>	Alto	Facebook	Banners, youtube	App móvil,	Marketing en buscadores para posicionarse de primeros en motores de búsqueda como google, yahoo o bing	Marketing automation que les permite utilizar softwares informáticos para automatizar varias acciones de marketing digital

**Tabla 1. Análisis de los competidores de Necessity.co. 2022**

Fuente: Trabajo propio de los autores

### 1.4 Análisis DOFA

Para la matriz DOFA se pudieron encontrar algunos factores que afectan tanto positiva como negativamente a Necessity.co, para cada cuadrante se planteó una estrategia que ayudará a la página a mejorar en cuanto a sus debilidades y amenazas.

Figura 1

Matriz DOFA con sus respectivas estrategias

MATRIZ DOFA NECESITY.CO		INTERNAS	
		Fortalezas	Debilidades
E X T E R N A S	<b>Oportunidades</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Crecimiento y expansion en diferentes territorios a nivel nacional ya que solo tiene presencia actualmente en bogota.</li> <li>- Monetizacion a traves de beneficios a los usuarios.</li> <li>- Atraer nuevos usuarios de todo tipo de mercados que esten dentro de la legalidad de nuestro pais.</li> </ul>	Estrategia de Marketing digital para dar a conocer la página y aumentar el número de personas registradas alrededor de Colombia ya que es una página que reúne características de directorio online, buscador de empleo y profesionales y ventas online.	Crear una manera de monetizar la página como por ejemplo: pagar para aparecer en los primeros resultados en una búsqueda hecha por una persona acorde al perfil de ambas partes.
	<b>Amenazas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Regulaciones de ley para este tipo de paginas.</li> <li>- Uso indebido de la pagina con propositos ilegales.</li> <li>- Nuevos Competidores</li> </ul>	Necessity.co reúne las características de muchos sitios en solo una página, por lo que desarrollar una estrategia que permita dar a conocer esta página en este momento hará de que sea la primera en su categoría ya que no tiene una competencia directa y al momento de que aparezca una, Necessity.co ya este muy bien posicionada.	Fortalecer el sistema de seguridad de la página ya que en este momento se encuentra en etapa de desarrollo y programación, de manera que se automatice el proceso de detección de usos indebidos y se eliminen inmediatamente.

Figura 1. Matriz DOFA con sus respectivas estrategias. 2022

Fuente: Trabajo propio de los autores

## 1.5 Buyer Persona

Para el Buyer Persona es importante reconocer que para Necesity es importante contar no solamente con personas naturales como usuarios sino también con empresas que puedan generar ofertas laborales y se involucren en el desarrollo de suplir y buscar necesidades. por lo que vamos a dividir el Buyer Persona en dos categorías.

### 1.5.1 Persona Natural

#### 1.5.1.1 *David Rodríguez*

Perfil general: David cuenta con experiencia en oficios como carpintero y plomero. Es soltero y sin hijos.

Información demográfica: Tiene 28 años, vive en Bogotá y aspira ganar un salario mínimo mensual.

Identificadores: Es una persona responsable y productiva, con ganas de trabajar que sabe la manera de ofrecer un servicio correctamente de manera que los clientes queden satisfechos.

Objetivos: Que sus clientes queden satisfechos con los servicios prestados en cuanto al producto final y atención. Es una persona con mucha disponibilidad de tiempo de modo que puede atender casos inesperados en horarios inesperados.

Retos: Tener conocimiento y experiencia manejando los diferentes tipos de servicios que pueden ser pedidos. Poderse transportar a cualquier parte de la ciudad con sus herramientas de trabajo.

Como podemos ayudar: Facilitar la consecución de clientes y/o empleadores que generalmente estén cerca geográficamente. Brindar la información necesaria en cuanto a que tipo de trabajo es el solicitado por una persona o empresa.

Comentarios: “Es una página donde registrarse es fácil, así como buscar los tipos de trabajos que han publicado las personas”.

Quejas: Es una página que aún no se encuentra bien adaptada para poderla visitar desde cualquier dispositivo.

Mensaje de Marketing: Publica, busca y encuentra el empleo que se acomode a lo que estas esperando.

Mensaje de ventas: En esta página podrás encontrar el empleo que tanto estabas buscando, que se adecue a tus necesidades y a lo que puedas ofrecer.

### *1.5.1.2 Rosa Gómez*

Perfil general: Es una persona con experiencia en oficios varios especialmente de limpieza, tiene 2 hijos, y es separada.

Información demográfica: Tiene 43 años, vive en Medellín y gana el salario mínimo mensual.

Identificadores: Es una persona responsable, con mucha experiencia en su oficio y que se gana con facilidad la confianza de sus empleadores.

Objetivos: Que sus clientes queden satisfechos con los servicios prestados en cuanto al producto final y atención. Ser una persona con disponibilidad de tiempo (aproximadamente 8 horas diarias) especialmente entre semana pero que pueda trabajar fines de semana en caso de que sea necesario.

Retos: Poder ofrecer un buen servicio sin importar situaciones personales y poderse transportar a cualquier parte de la ciudad.

Como podemos ayudar: Facilitar la consecución de clientes y/o empleadores que generalmente estén cerca geográficamente. Brindar la información necesaria en cuanto a que tipo de trabajo es el solicitado por una persona o empresa.

Comentarios: “Es una página donde registrarse es fácil, así como buscar los tipos de necesidades que han publicado las personas”.

Quejas: Es una página que aún no se encuentra bien adaptada para poderla visitar desde cualquier dispositivo.

Mensaje de Marketing: En Necessity.co podrás encontrar los clientes que tanto estas buscando, solo basta con crear tu perfil para que te empiecen a contactar.

Mensaje de ventas: En esta página podrás encontrar el empleo que tanto estabas buscando y que se adecue a tus necesidades y a lo que puedas ofrecer.

### *1.5.1.3 Diana Puentes*

Perfil General: Diana es la dueña de una tienda de ropa en Cali, empezó hace 6 meses. Tiene esposo, quien la ayuda en la tienda y dos hijos.

Información Demográfica: Tiene 35 años y desea dar a conocer su tienda, donde vende ropa y accesorios exclusivamente para mujer.

Identificadores: Es una persona emprendedora con ganas de que la gente tenga en cuenta su tienda primero al momento de querer comprar ropa, está dispuesta a estar pendiente de la página para contestar las preguntas y/o comentarios de sus posibles clientes.

Objetivos: Que sus clientes queden satisfechos con la información que se les proporciona en la página sobre el local, producto o servicio que ofrece. Ser una persona empática con gusto por el servicio al cliente.

Retos: Transmitir confianza a los posibles clientes. Contar con los medios necesarios para ofrecer un buen servicio y satisfacer las necesidades de los clientes.

Como podemos ayudar: Facilitar la promoción de su tienda. Brindar la información necesaria en cuanto a que producto o servicio se ofrece y en qué lugar para que los posibles clientes estén totalmente enterados.

Comentarios: “Es una página donde registrarse es fácil, así como publicar y hacer promoción de una nueva empresa”.

Quejas: Es una página que aún no se encuentra bien adaptada para poderla visitar desde cualquier dispositivo.

Mensaje de Marketing: Publica sobre tu empresa, dala a conocer de una manera gratuita y consigues los clientes que tanto anhelas.

Mensaje de ventas: En esta página podrás dar a conocer tu negocio, los productos y servicios que ofreces de una manera fácil, gratuita y rápida para conseguir nueva clientela.

## **1.5.2 Persona Jurídica**

### *1.5.2.1 Oscar Parra*

Perfil General: Oscar es el jefe de recursos humanos de una empresa que busca generalmente personas con títulos de carreras técnicas, tiene esposa y 1 hijo.

Información Demográfica: Tiene 45 años y mucha experiencia en su cargo. Reside en la ciudad de Bogotá.

Identificadores: Es una persona que ha logrado el cargo que tiene ya que lo más importante para él es encontrar la persona adecuada para los puestos de trabajo disponibles.

Objetivos: Publicar propuestas de trabajo con toda la información necesaria para que las personas decidan postularse o no además de tener disponibilidad de tiempo para leer las publicaciones de las personas que están buscando trabajo.

Retos: Lograr conseguir la persona indicada para el tipo de trabajo que ofrece.

Como podemos ayudar: Publicar en la página es fácil además de que si una persona quiere postularse puede subir su CV de una vez para que Oscar pueda leerla y decidir continuar con el proceso o no.

Comentarios: “Es una página donde registrarse es fácil, así como publicar ofertas laborales además de que se encuentra mucha información de personas buscando empleo que puedan ser acordes a lo que se solicita.”

Quejas: Es una página que aún no se encuentra bien adaptada para poderla visitar desde cualquier dispositivo.

Mensaje de Marketing: Publica sobre el puesto de trabajo que ofreces y los requisitos que debe tener la persona para recibir muchas propuestas de manera fácil y rápida o encuentra de una vez el trabajador que necesitas leyendo los perfiles de las personas que se registraron para buscar trabajo.

Mensaje de Ventas: Necessity.co es una página con muchos usuarios tratando de encontrar empleo, publica tu oferta de manera sencilla y rápida y empieza a recibir comentarios de postulantes con su CV incluida para que puedas decidir de una vez si quieres continuar o no con el proceso.

## **2 Estrategias de Marketing Digital para Necessity.co**

En este apartado se van a definir los objetivos, estrategias, cronograma, resultados y presupuesto relacionados a todo el plan de marketing digital que se propone llevar a cabo para lograr que Necessity.co sea una página web más conocida cumpliendo con los objetivos del creador de la página.

## **2.1 Objetivo general**

Desarrollar un plan de marketing digital que logre atraer 5000 nuevos usuarios de todas partes de Colombia a Necessity.co para el segundo semestre del año 2023, de los cuales 1000 usuarios sean empresas legalmente constituidas.

### **2.1.1 Objetivos específicos**

Incrementar el tráfico orgánico de Necessity.co a 10,000 visitas por mes a partir del segundo semestre del año 2023.

Aumentar el número de seguidores en redes sociales exponencialmente para que al fin de año cuente mínimo con 3000 seguidores en cada red social.

Conseguir 500 backlinks al finalizar el periodo de seis meses principalmente conseguidos por la misma página (sin utilizar herramientas pagas).

Conseguir crear una base de datos de e-mails que permita el envío de 3000 correos semanales para el final de los 6 meses con una tasa de apertura de más del 80% y una tasa de reactividad de más del 60%

## **2.2 Estrategias**

A continuación, se mostrarán 4 estrategias de marketing digital que le servirán a Necessity.co a aparecer en los primeros resultados en los buscadores, así como aumentar el número de vistas en redes sociales con el fin de aumentar el tráfico web a la página y por ende, el número de usuarios.

## **2.2.1 Posicionamiento SEO**

Por lo primero que se debe comenzar para hacer de Necessity.co una página más conocida es mejorar el posicionamiento SEO, ya que al buscar palabras clave como “Encontrar empleo en Colombia” o “venta de productos online Colombia” Necessity.co no aparece en ninguno de los resultados. Llevar a cabo estrategias que ayuden a mejorar el posicionamiento de Necessity.co en buscadores va a hacer de que la página sea más vista y por lo tanto pueda conseguir más usuarios a través de tráfico orgánico, algo ideal al no tener que invertir en anuncios y poder utilizar el presupuesto en otros asuntos.

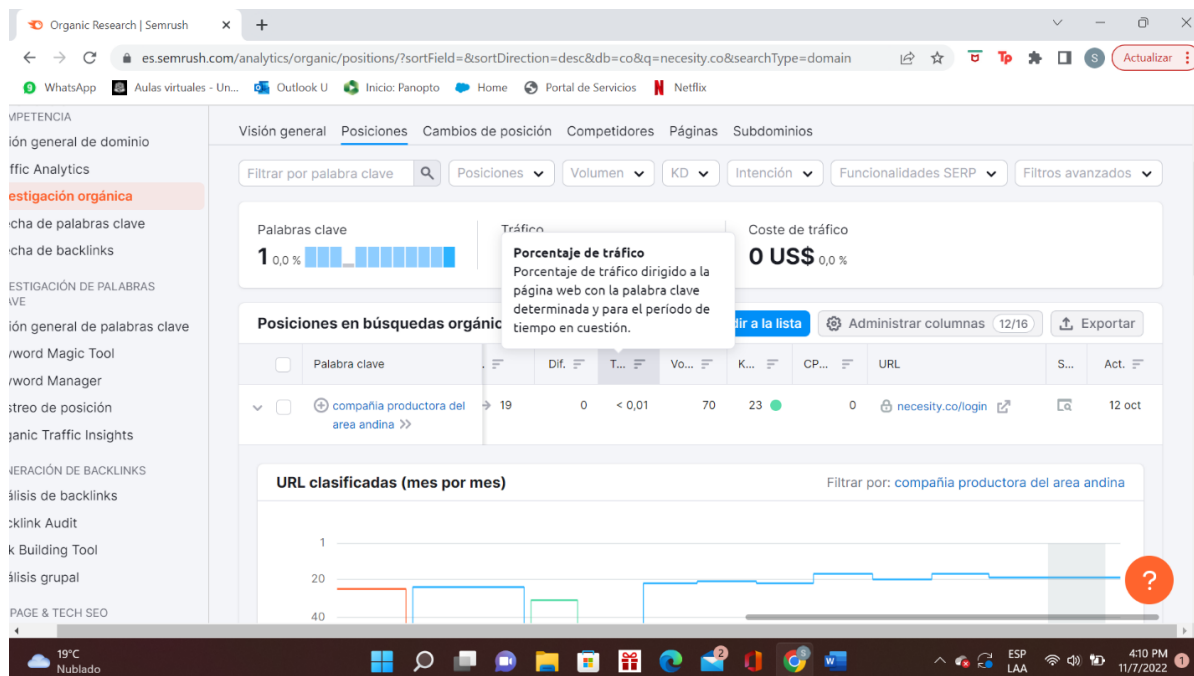
### *2.2.1.1 Tácticas*

#### *2.2.1.1.1 Optimizar SEO*

Lo primero que debemos mencionar en este punto es que en estos momentos Necessity.co tiene un tráfico orgánico del 0% como se muestra en la figura 2.

### **Figura 2**

*Estadísticas de Tráfico de Necessity.co*



*Nota.* Tomado de *Visión General de dominio*, por Sem Rush, 2022, <https://es.semrush.com>.

Además, se muestra de que la única manera de que Necessity.co aparezca en los resultados, es este caso de Google, es que se busque Compañía Productora del Área Andina y aparece entre los últimos resultados.

### 2.2.1.1.2 Palabras Clave

Encontrar las palabras clave que la gente está buscando y sean acordes a la intención de la página puede ayudar a que la Necessity.co aparezca en los primeros resultados que va a mostrar el buscador. Así que utilizando la herramienta Planificador de Palabras Clave de Google nos dimos cuenta de que las palabras clave relacionadas a Necessity.co más utilizadas son las que se muestran en la tabla 2

#### **Tabla 2**

#### *Palabras Clave más relevantes en Colombia*

Palabra Clave (por relevancia)	Promedio búsquedas mensuales	Competencia	Oferta de la parte superior de la página (intervalo bajo)	Oferta de la parte superior de la página (intervalo alto)
Empleos Colombia	10 k a 100 k	Bajo	47.600 COP	703.800 COP
Empleo Bogotá	10 k a 100 k	Bajo	60.500 COP	1'219.900 COP
Buscador de empleo	10 k a 100 k	Bajo	375.300 COP	3'284.000 COP
Empresas	10 k a 100 k	Bajo	305.500 COP	879.900 COP
Negocios	10 k a 100 k	Bajo	481.300 COP	1'219.900 COP

**Tabla 2. Palabras clave más relevantes en Colombia. 2022**

Fuente: Trabajo propio de los autores.

Es por esto por lo que debemos cambiar la descripción que aparece en la página principal de Necessity.co: *¡Busca Empresas o Profesionales en nuestra base de datos que resuelvan tu necesidad!* Por algo más acorde a estas palabras clave, podría ser: *Buscador de empleo, trabajadores, negocios y empresas alrededor de Colombia según tu necesidad.* El cambio se realiza debido a que “base de datos para buscar empresas o trabajadores” es una palabra clave que no es utilizada en lo absoluto, tiene un resultado de búsquedas mensuales de 0 a 10 por lo que no va a ayudar a posicionar la página. Además, se debe realizar un cambio de la **Etiqueta de Título** y de la **Metadescripción** ya que es este momento son:

**Etiqueta de título:** Necessity

**Metadescripción:** *¡Busca Empresas o Profesionales en nuestra base de datos que resuelvan tu necesidad!*

Y como se mencionó anteriormente, no van acordes a lo que las personas realmente buscan. Mejor podrían ser:

**Etiqueta de título:** Buscador de empleo y trabajadores en Colombia.

**Metadescripción:** En Necessity.co puedes buscar trabajadores y empleos en Colombia que te ayuden a crecer como profesional o empresa.

ó

**Etiqueta de título:** Oferta los productos y servicios que ofreces

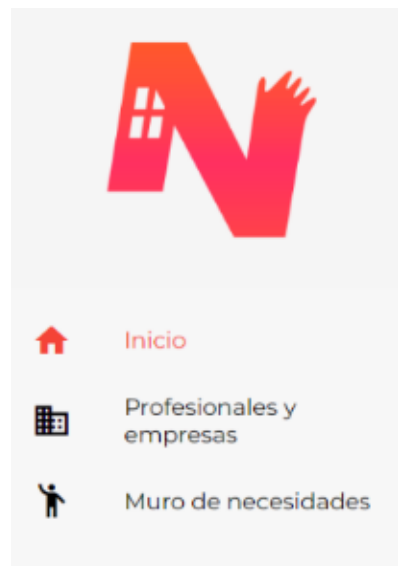
**Metadescripción:** En Necessity.co podrás encontrar y publicar los productos y servicios que quieres ofrecer o adquirir.

### *2.2.1.1.3 Rediseño de la página*

Dentro de la página en la sección de menú, solo se encuentra la opción de Inicio, Profesionales y Empresas y Muro de Necesidades como se muestra en la figura 3, sin embargo, se le van a añadir otras opciones que van a mejorar y a ayudar a que los buscadores comprendan mejor de que trata la página ya que con lo que se menciona anteriormente, no será suficiente.

### **Figura 3**

*Menú de inicio de Necessity.co*

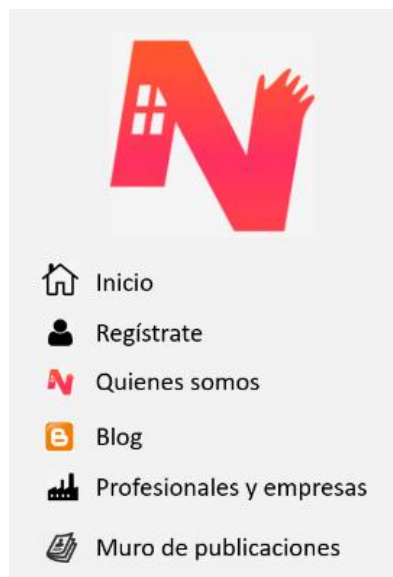


*Nota.* Tomado de *Home*, por Necessity, 2022, <https://necessity.co/>

Los cambios que se harán principalmente que se muestran en la figura 6 son: añadir una entrada a un blog que ayudará a con el posicionamiento SEO ya que en este se expondrá muy bien el objetivo de la página, como puede ayudar esta página a las personas que se registran en ella y todo lo que tenga que ver con el sistema de pago que será añadido más adelante para que las publicaciones se muestren primero que otras. Para esto es importante tener en cuenta que, al escribirlo, se deberán utilizar las palabras clave más relevantes, además de que en esta entrada se deberán publicar imágenes y videos que ayuden a comprender mejor las funcionalidades de la página (lo que hará parte del marketing de contenidos) y añadir la pestaña quienes somos porque será importante exponer la misión, visión y el factor diferencial que tiene Necessity.co.

#### **Figura 4**

*Diseño Propuesto para el Menú de Inicio de Necessity.co*



**Figura 4. Diseño propuesto para el menú de inicio de Necessity.co. 2022**

Fuente: Trabajo propio de los autores

#### *2.2.1.1.4 Creación de un blog propio*

La creación de un blog es una herramienta muy utilizada al momento de querer mejorar el posicionamiento en los motores de búsqueda debido a que en este espacio se puede compartir toda clase de contenido que debe ser valioso y de calidad y que va a ayudar al buscador a entender mejor de que trata la página. Como se ve en la figura 6, se añadirá esta entrada donde se compartirán todo el tipo de contenidos expuesto en el apartado de Marketing de Contenidos, de esta manera se podrán utilizar varias palabras clave que aumenten la posibilidad de aparecer entre los primeros resultados.

#### *2.2.1.1.5 Backlinks*

Según Scheuerle (2020) un Backlink “es un enlace entrante desde otra URL. Esto significa que se ha establecido un enlace externo a tu sitio en otra web. No importa si este backlink es al dominio principal o a una subpágina” (*párr. 2*). Estos enlaces ayudan mucho a optimizar el SEO porque se puede decir que actúan como una recomendación proveniente de otras personas que han utilizado Necessity.co y han tenido una buena experiencia con la página. Sin embargo, deben provenir de páginas relevantes y similares a Necessity.co. Para esto se podría usar una herramienta como wearecontent.com la cual puede conseguir estos enlaces externos al tener muchos clientes muy reconocidos en Latinoamérica. Es un servicio que se debe pagar y es mejor hacerlo de esa manera ya que al ser Necessity.co una página relativamente “nueva” es difícil encontrar contactos que puedan crear estos enlaces, además de que los backlinks que no sean de calidad podrían poner a Necessity.co en una situación muy mala con respecto a posición en los buscadores.

Es importante recalcar que Necessity.co cuenta con perfiles en Instagram, Facebook y LinkedIn en los cuales se encuentra el enlace de la página en la descripción del perfil y esto también

cuenta como Backlinks. Además de que también se propone crear un perfil en un directorio online como Páginas Amarillas ya que es una página relevante y que va a ayudar con este fin.

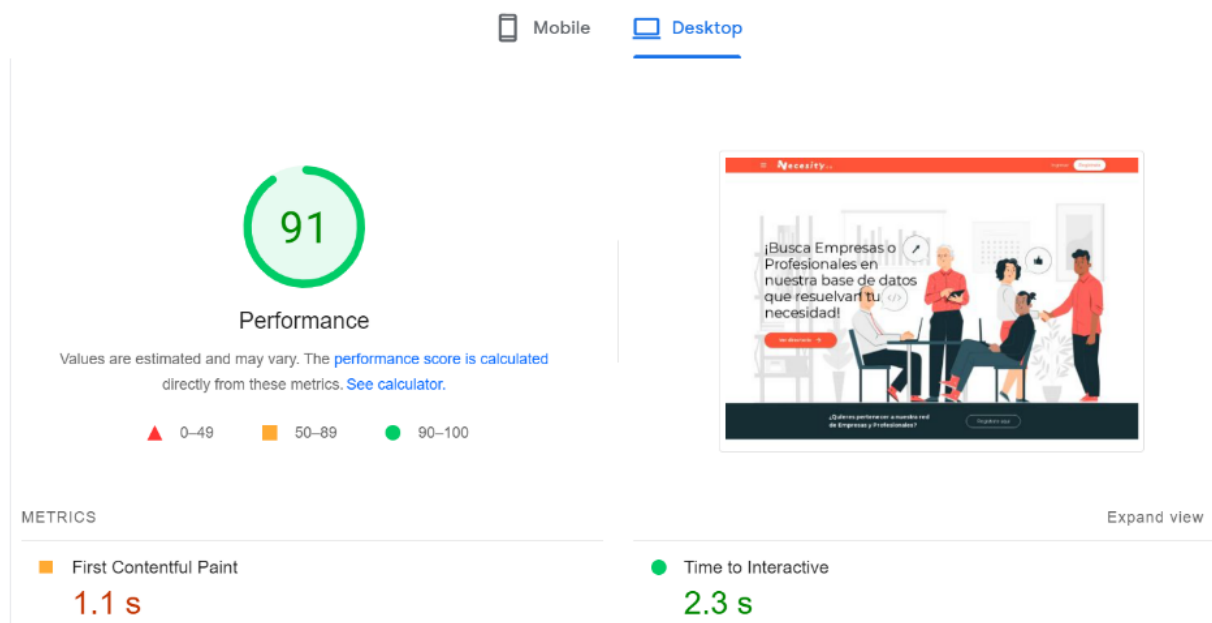
Por último, el Blog de Necessity.co permitirá con el tiempo la consecución de contactos dueños de otros blogs, por lo que se empezarán a conseguir los backlinks por cuenta propia y no se deberá seguir pagando la herramienta pensada para este fin.

#### 2.2.1.1.6 Tiempo de Carga de la Web

Al utilizar la página *pagespeed.web.dev*, para conocer la velocidad de carga de Necessity.co, como resultado arrojó que Necessity tiene un performance de 91 puntos sobre 100 al cargar si la búsqueda se hace desde un computador, sin embargo, desde un celular solo alcanza 43 puntos. Esto es importante ya que los motores de búsqueda se basan en esto para mostrar la página en los primeros resultados o no, ya que, una persona no está dispuesta a esperar mucho a que una página web cargue.

### Figura 5

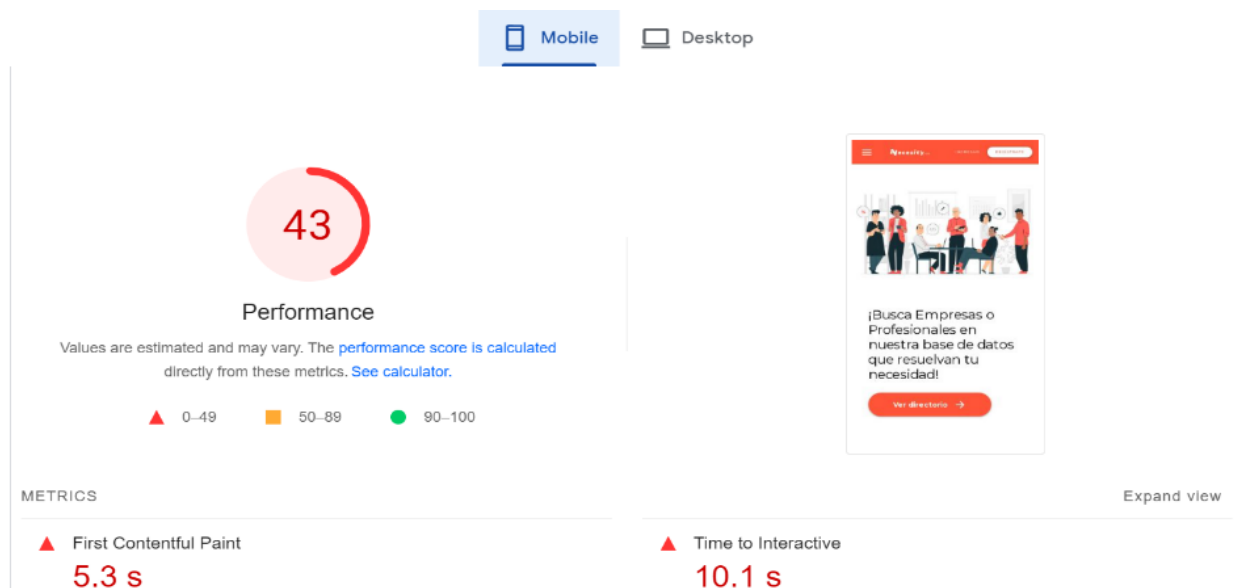
#### Performance de Necessity.co desde un ordenador



*Nota.* Tomado de *Rapidez de carga de Necessity.co desde un ordenador*, por Pagespeed Insights, 2022, <https://pagespeed.web.dev>

## Figura 6

*Performance de Necessity.co desde un dispositivo móvil*



*Nota.* Tomado de *Rapidez de carga de Necessity.co desde un ordenador*, por Pagespeed Insights, 2022, <https://pagespeed.web.dev>

Con respecto a lo que se puede hacer para mejorar el performance de la carga desde un dispositivo móvil, la página muestra que se debe reducir el JavaScript que no se utiliza, eliminar contenido bloqueante (render-blocking resources), convertir las imágenes de JPEG o PNG a WebP ya que es un formato que esta supuesto a ser más rápido y de mejor calidad, habilitar la compresión de textos para permitir la descarga de archivo más rápida y por último reducir el CSS (cascading style sheets) que no se utiliza. Esto reduciría un total de 6.35 segundos es decir que la página después de estos cambios lograría un tiempo de carga de 3.75 segundos.

### ***2.2.1.1.7 Diseño Web Adaptable***

Necessity.co ya se encuentra trabajando para que su página web pueda navegarse correctamente desde un dispositivo móvil, en el punto anterior se mencionaron algunas formas para que la página cargue rápido desde un celular, por ejemplo, porque es de suma importancia hacerlo ya que ahora la mayoría de las personas mantienen con su celular por lo que es más probable que los ingresos a su página se hagan desde un móvil que desde un computador. Es tanta la importancia de esto que Google desde 2018 dejó de “considerar la versión de escritorio como la principal para indexar las páginas web y empezó a considerar en primer lugar la versión móvil para este proceso (Equipo WIX, 2018). Así que nada de lo anteriormente mencionado va a funcionar a menos de que se adapte la página muy bien a un dispositivo móvil.

## **2.2.2 Marketing de Contenidos**

Este tipo de marketing es importante ya que será la fase donde se creen diferentes tipos de contenido (videos, imágenes, artículos...etc.) a fin de que aumente la atracción hacia Necessity.co, para la distribución de estos se hará uso de diferentes redes sociales y el blog antes expuesto.

### ***2.2.2.1 Tácticas***

#### ***2.2.2.1.1 Análisis***

Necessity.co es una página perteneciente a la compañía Productora del Área Andina, sin embargo, se está pensando en independizar la página más adelante. La creación de la página se dio hace 4 años, pero en 6 meses fue que logró alcanzar los más de 1000 usuarios que tiene en este momento. El diseño de la página es lo que ha impedido que esta se dé a conocer y por lo tanto se consigan más usuarios. El creador de Necessity.co desde hace un tiempo ha venido trabajando con un programador para mejorar ciertos aspectos de diseño de la página y planea que esté

completamente listo para los primeros seis meses del año 2023, por lo que a partir de este momento se quiere lograr que en 6 meses 5000 usuarios más alrededor de Colombia se registren en la página.

El público objetivo se compone principalmente de: empresas buscando trabajadores ya sea profesionales o técnicos, personas buscando empleo, personas dueñas de negocios o empresas y personas que deseen vender o adquirir productos o servicios. Para lograr este objetivo se hará importante la generación de contenido para que el público conozca todo lo que puede ofrecer Necessity.co en una sola página.

#### *2.2.2.1.2 Producción.*

El tipo de contenido que se realizará especialmente son: videos de no más de 1 minuto donde se explicará que es Necessity.co, para que se puede utilizar y la manera de registrarse.

En el blog se expondrán artículos sobre: de que se trata la página, los beneficios de registrarse en Necessity.co, que se puede lograr a partir de esto, como crear un perfil llamativo, como hacer una hoja de vida interesante...entre otros, infografías con las instrucciones de cómo crear un perfil, galería de fotos de las publicaciones más relevantes y comentarios en blogs relacionados exponiendo las funcionalidades de Necessity.co

#### *2.2.2.1.3 Distribución.*

Con respecto a los comentarios en otros blogs para que las personas al leerlo se enteren de la existencia de Necessity.co, se pueden hacer comentarios en Blogs como:

**Coltrabajo:** ¿cómo conseguir trabajo en Colombia?

**Enter.co:** 15 sitios para comprar por Internet en Colombia

**Shopify:** ¿Cómo vender por Internet en Colombia? Guía en 8 sencillos pasos

La distribución de los otros contenidos será por medio del blog propio de Necessity.co y las redes sociales que posee Necessity, es decir, Instagram, Facebook y LinkedIn, además de que se

propone la creación de una cuenta de Tik Tok, ya que, el poder de alcance de esta red social es mucho más alto que la de las otras en este momento.

#### **2.2.2.1.4 Evaluación**

Para evaluar si los contenidos están siendo relevantes y están ayudando a optimizar la posición SEO se hará uso de **Google Search Console** pues es una herramienta gratuita de Google, que ayudará a determinar, supervisar y encontrar solución a los problemas que no están permitiendo que Necessity.co aparezca en los primeros resultados del buscador, además de **Google PageSpeed Insights**, ya que, es una herramienta gratuita de Google que ayudará a determinar la velocidad de carga de la página. En este momento como se mostró anteriormente la página tiene una buena puntuación, pero debe medirse después de añadir todo el contenido que se mencionó, ya que esto afecta esta parte.

### **2.2.3 Marketing de Redes Sociales**

Las redes sociales se han convertido en un excelente medio para dar a conocer y promocionar un emprendimiento, negocio, página web...etc. La capacidad de llegar a muchas personas con estas redes cada vez es mayor debido a que la gran mayoría de personas cuenta con al menos una red social. Es por esto que se hará uso de estas para dar a conocer Necessity.co En este momento Necessity.co tiene cuentas en Instagram (212 seguidores), Facebook (222 seguidores) y LinkedIn (530 seguidores), sin embargo, se realizan publicaciones en promedio cada 15 días, lo cual no es suficiente para el crecimiento que se quiere lograr, por eso se proponen las siguientes tácticas

### ***2.2.3.1 Tácticas***

#### ***2.2.3.1.1 Instagram***

Realizar una publicación cada día máximo 2, de 5 a 8 de la noche ya que este es el “prime time” de Instagram, estas publicaciones serán especialmente videos de máximo 30 segundos explicando las funcionalidades de la página y explicaciones de cómo utilizarla, además de imágenes de nuevos registros como se ha venido haciendo, las publicaciones más relevantes en cada una de las categorías de la página y testimonios de personas que hayan encontrado lo que necesitaban en la página.

#### ***2.2.3.1.2 Facebook***

En esta red social se harán las mismas publicaciones para Instagram, pero se realizarán especialmente a las 7 de la noche, debido al prime time.

#### ***2.2.3.1.3 LinkedIn***

Para esta red social se compartirán ofertas de empleo que sean publicadas en Necessity.co, explicaciones de como Necessity.co está facilitando a las personas a ofrecer sus productos, servicios además de sus necesidades y cuanto están dispuestos a pagar por esto. Aquí se harán máximo 2 publicaciones a la semana ya que es una red social que se visita especialmente durante los días laborales, y estas publicaciones serán los martes y jueves de 5 a 6 pm.

#### ***2.2.3.1.4 Tik Tok***

Por último, se creará una cuenta de Tik Tok ya que es una red social muy utilizada ahora, y la probabilidad de que una publicación se viralice es mucho más alta que en las otras redes. Aquí se harán videos que vayan de acuerdo con las tendencias del momento y tengan algo de “humor”. Se harán publicaciones todos los días de ser posible 3 veces al día, ya que es lo recomendado para

darse a conocer en esta red social, se deberá empezar a seguir personas que se ajusten al público objetivo de Necessity.co y hacer comentarios en sus publicaciones dando información de la página.

Es importante recalcar que en todas las redes sociales se compartirán todas las entradas del blog que se ha mencionado antes para darle visibilidad a este y al mismo tiempo mejorar el posicionamiento SEO.

#### **2.2.4 E-Mail Marketing**

El e-mail marketing es una estrategia de marketing digital que ha tomado fuerza en los últimos años. Solo basta con que una persona registre su correo electrónico y autorice el envío de correos para que empiece a recibir información personalizada gracias a las diferentes herramientas que ayudan en esto. Es importante recalcar que esta estrategia es muy funcional pero que se debe tener cuidado ya que el envío de muchos correos electrónicos puede acabar hostigando a las personas y por ende eliminando su suscripción.

##### *2.2.4.1 Tácticas*

###### *2.2.4.1.1 Recolección de correos electrónicos*

En la página principal de Necessity.co propuesta en los anexos, se ve claramente un campo para registrarse utilizando el correo electrónico.

#### **Figura 7**

*Diseño propuesto para Necessity.co*



**Figura 7. Diseño propuesto para Necesity.co. 2022**

Fuente: Trabajo propio de los autores.

En el momento en que una persona registre su correo, aparecerá inmediatamente un tipo de formulario donde se pregunte únicamente nombre, Interés en la página (si es para conseguir empleo, vender objetos, buscar negocios...) y la opción de recibir correos electrónicos informativos sobre lo que le interesa a la persona. Lo anterior para ir creando una base de datos con estos correos electrónicos y empezar a llevar a cabo esta estrategia. Es importante recalcar que solo se podrá enviar correos electrónicos que las personas que acepten por motivos legales.

Con respecto a empresas, se determinó que se deberá obtener una base de datos ya sea propia o comprada para poder enviar correos a este tipo de usuarios que también son muy importantes para Necesity.co

#### **2.2.4.1.2 Herramienta para automatizar**

Con el fin de automatizar el envío de e-mails se ha decidido que se va a utilizar “SendinBlue”, una herramienta en su versión gratuita que va a permitir el envío de 300 correos diarios y permitirá registrar hasta 2000 contactos, además de que cuenta con plantillas

personalizadas, la posibilidad de segmentar y podremos mirar las estadísticas. Es una herramienta que se acomoda a las necesidades de Necessity.co mientras se van recogiendo más datos y se va adquiriendo experiencia en este campo.

#### *2.2.4.1.3 Segmentación*

Una vez que se tenga la base de datos de e-mails, en la cual se recoja información de lo que los usuarios están esperando encontrar en Necessity.co (intereses) se deberá segmentar esta información para tener conocimiento de que tipo de correos se deberán enviar a cada segmento de personas de manera que estos correos sean valiosos. Según se puede notar en el directorio de Necessity.co las funciones más utilizadas en la página son: buscar empleo, publicar un negocio y compraventa de diferentes productos. Estos son los 3 segmentos que se van a tener en cuenta en este momento para diseñar la estrategia.

#### *2.2.4.1.4 Creación de Newsletters:*

Hay ciertos elementos de suma importancia que deberán estar en cada correo que se mande, los cuales podrán definir si se abre el correo o se ignora y se borra. Estos son:

**Remitente:** Es la persona o empresa que envía el correo, este deberá decir Necessity.co

**Asunto:** Este dependerá de los intereses que cada persona haya seleccionado. Como ejemplo tomando que la persona seleccionó buscar empleo, un asunto podría ser: ¡entérate de las ofertas de trabajo que x empresa tiene para ti!

**Texto del preencabezado:** es una frase que va a resumir el contenido del correo y debe estar relacionado al asunto: Consigue el trabajo que tanto estas buscando en Necessity.co.

**Llamadas a la acción:** Se refiere a lo que queremos que una persona haga después de leer el correo: Ingresa y sé el primero en postularse.

Es de suma importancia asegurarse de que el estilo de este newsletter se va a poder apreciar de una forma correcta desde un dispositivo móvil, esto mismo lo permite la herramienta Send In Blue. Además de que se debe presentar la opción de cancelar la suscripción ya que esto ayudará a descartar envío de correos a personas que ya no están interesadas en recibirlos y que están afectando las estadísticas.

#### *2.2.4.1.5 Tiempo en que debe ser enviado.*

Lo más importante a resaltar en este punto es que no se puede estar enviando mensajes todos los días porque lo único que se logrará será hostigar a las personas que los esta recibiendo, por lo que se decidió enviar un solo correo semanal, mientras se recogen más datos y se paga una membresía en una herramienta de mailing que permita personalizar también este aspecto, el día miércoles de 10:00 am a 3:00 pm, ya que, la mitad de semana es considerada uno de los días en que más porcentaje de apertura puede tener un correo.

#### *2.2.4.1.6 Estadísticas de E-mail*

La herramienta que escogimos para realizar este proceso permite ver las estadísticas básicas de e-mails enviados y entregados, tasa de apertura y de clics. Es importante tener en cuenta estas estadísticas ya que nos permitirán definir si los mails están siendo lo suficientemente atractivos o si es mejor cambiar algunos elementos. En caso de que las estadísticas no estén resultando de la manera que se quiere, se llevará a cabo una prueba A/B, lo que significa que se crearán dos correos iguales solo que se diferenciarán en un elemento dependiendo de los resultados. Por ejemplo, si el porcentaje de apertura no es muy alto, se realizarán dos correos iguales, solo se diferenciará el asunto, y de esta manera se hará con cada elemento hasta que se encuentre el factor que está causando un resultado malo.

## 2.3 Cronograma

En este punto se mostrará la planeación de actividades según cada estrategia. Es una planeación a un año, donde los primeros 6 meses serán tomados para hacer arreglos generales a la página que permitan la buena realización de las estrategias y en los siguientes 6 meses se llevarán a cabo todas las estrategias y tácticas propuestas para cumplir con los objetivos.

**Figura 8**

*Cronograma de actividades de Necessity.co*

Estrategias	Acciones	Diciembre 2022	Enero 2023	Febrero 2023	Marzo 2023	Abril 2023	Mayo 2023	Junio 2023	Julio 2023	Agosto 2023	Septiembre 2023	Octubre 2023	Noviembre 2023	Diciembre 2023
		Semanas	Semanas	Semanas	Semanas	Semanas	Semanas	Semanas	Semanas	Semanas	Semanas	Semanas	Semanas	Semanas
		1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4
	Arreglos generales de Necessity.co y rediseño	Se debe tener lista la página para el primer semestre de 2023												
	Revisar Palabras Clave en tendencia	De acuerdo vayan apareciendo errores en los análisis con las herramientas propuestas												
	Título y Metaetiquetas													
	Backlinks con wearecontent.com													
	Medir tiempo de carga de la web													
	Medir rendimiento SEO con Google Search Console													
	Creación del Blog y añadir contenido						J	J	J	J	J	J	J	J
	Configuración redes sociales													
	Búsqueda Community Manager													
	Planeación publicaciones redes sociales													
	Publicación Facebook													
	Publicación Instagram													
	Publicación T8 Tok													
	Publicación LinkedIn													
	Medir rendimiento de redes sociales con Metncool													
	Planeación de Newsletters													
	Envío de Newsletters													
	Medir estadísticas de mailing													
	Definición de KPI's													
	Medición de resultados de las estrategias													

**Figura 8. Cronograma de actividades de Necessity.co. 2022**

Fuente: Trabajo propio de los autores.

## 2.4 Definición KPI's

$$\text{Tasa de conversión} = \frac{\# \text{ de nuevos registros}}{\text{Total de visitas a Necessity.co}} \times 100$$

$$\text{Tráfico orgánico} = \frac{\# \text{ de visitas a Necessity.co desde un buscador}}{\text{Total de visitas a Necessity.co}} \times 100$$

$$\text{Tasa de crecimiento en redes sociales} = \frac{\# \text{ de nuevos seguidores}}{\text{Total de seguidores}} \times 100$$



$$\text{Tasa de apertura} = \frac{\# \text{ correos abiertos}}{\# \text{ correos entregados}} \times 100$$

$$\text{Tasa de reactividad} = \frac{\# \text{ de clics}}{\# \text{ de correos abiertos}} \times 100$$

## 2.5 Presupuesto

**Figura 9**

*Presupuesto de Necessity para un año*

 <b>Presupuesto Plan de Marketing Digital</b>			
<b>Empresa:</b> Necessity.co <b>Dirección:</b> Cl. 24 Sur #2 a 24 <b>NIT:</b> 8000747956 <b>Teléfono:</b> 610 4207588 <b>Mail:</b> logisticanewandin@hotmail.com			
<b>Fecha del presupuesto</b>	11/10/2022	<b>Validez</b>	365 días
DESCRIPCIÓN		PRECIO	TOTAL
Plan de mantenimiento	1	\$ 20,000,000.00	\$ 20,000,000.00
desarrollador	1	\$ 3,000,000.00	\$ 36,000,000.00
community manager	1	\$ 1,500,000.00	\$ 18,000,000.00
community manager	1	\$ 1,500,000.00	\$ 18,000,000.00
Paquete de 2 backlinks (el confidencial Colom)	1	\$ 563,104.00	\$ 563,104.00
Planificador de palabras clave	1	\$ -	\$ -
google search console	1	\$ -	\$ -
google analytics	1	\$ -	\$ -
Sendinblue	1	\$ -	\$ -
google pagespeed insights	1	\$ -	\$ -
		<b>SUB-TOTAL</b>	\$ 92,563,104.00
		<b>DESCUENTO</b>	\$ -
		<b>TOTAL PRESUPUESTADO</b>	\$ 92,563,104.00
<i>Firma</i>		<i>Firma del cliente</i>	

**Figura 9. Presupuesto de Necessity.co para un año. 2022**

Fuente: Trabajo propio de los autores.

### 3 Bibliografía

Beedigital. (2016). *Motivos para comenzar a utilizar un directorio online para tu PYME.*

<https://www.beedigital.es/marketing/motivos-para-comenzar-a-utilizar-un-directorio-online-para-tu-pyme/>

Necessity. (2022). *Home.* <https://necessity.co/>

Osman, M. (2019). *Sorprendentes Estadísticas y Datos de LinkedIn 2022.* Kinsta:

<https://kinsta.com/es/blog/estadisticas-de-linkedin/>

Pagespeed Insights. (2022). *Rapidez de carga de Necessity.co desde un ordenador.*

<https://pagespeed.web.dev>

Rush, S. (7 de noviembre de 2022). *Visión General del Dominio [Estadística].* Sem Rush:

<https://es.semrush.com/analytics/overview/?q=https%3A%2F%2Fnecessity.co%2F&searchType=domain>

Scheuerle, S. (2020). *¿Qué son los backlinks y por qué son tan importantes para el SEO?*

<https://raidboxes.io/es/blog/online-marketing/backlinks-seo/>

Sem Rush. (2022). *Visión General de dominio .* <https://es.semrush.com>.