



Estrategia de incorporación Waynance

PADE 2 – Opción de Grado

**Daniela Cañón Matallana
Luciana Bonilla Castaño
Angela Sofía Gómez Barrera
Valeria Guzmán Peña**

**Bogotá
2024**



Estrategia de incorporación Waynance

PADE 2 – Opción de Grado

Daniela Cañón Matallana - Administración de Negocios Internacionales
Luciana Bonilla Castaño - Administración de Negocios Internacionales
Angela Sofía Gómez Barrera - Administración de Negocios Internacionales
Valeria Guzmán Peña - Administración de Empresas

Viviana Carolina Romero Peralta

Bogotá
2024

Tabla de contenido

| | | |
|-------|--|----|
| 1. | Presentación y Resumen..... | 5 |
| 1.1 | Introducción..... | 5 |
| 1.2 | Objetivo general de trabajo..... | 5 |
| 1.3 | Objetivos específicos de trabajo..... | 5 |
| 2. | Objetivos de la estrategia digital para Waynance..... | 5 |
| 2.1 | Objetivo de comunicación..... | 5 |
| 2.2 | Objetivo de embudo..... | 6 |
| 3. | Presentación de la empresa y el producto..... | 6 |
| 3.1 | Descripción de la empresa..... | 6 |
| 3.2 | Descripción del producto..... | 8 |
| 4. | Análisis digital de la competencia..... | 10 |
| 5. | Definición del Buyer persona..... | 12 |
| 6. | Línea de contenidos para la estrategia digital..... | 14 |
| 6.1 | Objetivo de la estrategia de contenidos..... | 14 |
| 6.2 | Mix de la estrategia de contenidos..... | 14 |
| 6.2.1 | Estrategia de contenidos de comunidad..... | 15 |
| 6.2.2 | Estrategias de contenido de marketing..... | 15 |
| 6.2.3 | Estrategias de contenido de interacción..... | 16 |
| 7. | Posicionamiento SEO optimización de sitios web para motores de búsqueda..... | 16 |
| 8. | Anuncio de pago SEM..... | 17 |
| 9. | Página Web..... | 19 |
| 10. | Publicidad y anuncios en internet..... | 27 |
| 11. | Redes sociales..... | 31 |
| 12. | Estrategia de marketing de proximidad..... | 32 |
| 13. | Acciones de omnicanalidad dentro de la estrategia..... | 33 |
| 14. | Comercialización por medio de Marketplace..... | 33 |
| 15. | Conclusiones..... | 34 |
| 16. | Bibliografía..... | 35 |

Tabla de Ilustraciones

| | |
|--|----|
| <i>Ilustración 1</i> Logo de Waynance..... | 6 |
| Ilustración 2 Slogan y Aplicación de Waynance | 8 |
| <i>Ilustración 3</i> Productos que ofrece Waynance | 9 |
| <i>Ilustración 4</i> Servicios de la marca..... | 10 |
| <i>Ilustración 5</i> Primer Buyer Persona, posible usuario de Waynance..... | 13 |
| <i>Ilustración 6</i> Segundo Buyer Persona, posible usuario de Waynance..... | 14 |
| <i>Ilustración 7</i> Tabla posicionamiento SEO..... | 16 |
| <i>Ilustración 8</i> Keywords | 17 |
| <i>Ilustración 9</i> Anuncio Pago SEM..... | 17 |
| <i>Ilustración 10</i> Página de inicio Waynance Colombia..... | 19 |
| <i>Ilustración 11</i> Sección Nosotros página Web..... | 20 |
| <i>Ilustración 12</i> Newsletter Waynance Colombia | 21 |
| <i>Ilustración 13</i> Newsletter 2.0 Waynance Colombia | 21 |
| Ilustración 14 Sección “Shop” Waynance Colombia | 22 |
| <i>Ilustración 15</i> “Carolina” Chatbox | 22 |
| <i>Ilustración 16</i> “Carolina” 2. Chatbox | 23 |
| <i>Ilustración 17</i> Sección Blockchain Waynance Colombia | 24 |
| <i>Ilustración 18</i> Sección Blockchain 2.0 Waynance Colombia | 24 |
| <i>Ilustración 19</i> Sección Blockchain Waynance Colombia | 25 |
| <i>Ilustración 20</i> Apartado Contáctanos Waynance Colombia..... | 25 |
| <i>Ilustración 21</i> Sección inicio de sesión Waynance Colombia..... | 26 |
| <i>Ilustración 22</i> Sección Regístrate Waynance Colombia | 26 |
| <i>Ilustración 23</i> Pagina personalizada, inicio de sesión Waynance Colombia..... | 27 |
| <i>Ilustración 24</i> Publicidad “¿Ya pagas con tus criptomonedas?” | 28 |
| <i>Ilustración 25</i> Publicidad: Pagos con criptomonedas en cualquier lugar | 29 |
| <i>Ilustración 26</i> Publicidad: “10% de descuento en tu primera transacción” | 30 |
| <i>Ilustración 27</i> Publicidad: “No existen límites” | 31 |

1. Presentación y Resumen

1.1 Introducción

Colombia se encuentra en un momento crucial en la adopción de criptomonedas en el mercado financiero. El crecimiento exponencial de este mercado abre una ventana de oportunidad única para Waynance, un sistema universal de pagos de criptomoneda con tecnología contactless y QR.

La implementación de este tipo de tecnologías en un país en el que los usuarios presentan tendencias de consumo tradicionales y una alta fidelidad a los mercados financieros nacionales, presentan un gran reto para empresas como Waynance por lo que en este documento se pretende crear una estrategia omnicanal para Waynance con la finalidad de construir una imagen a través de la comunicación, penetrando en el mercado colombiano y generando fiabilidad entre los públicos objetivos.

1.2 Objetivo general de trabajo

Crear una estrategia omnicanal para Waynance con la finalidad de construir una imagen a través de la comunicación, penetrando en el mercado colombiano y generando fiabilidad entre los públicos objetivos.

1.3 Objetivos específicos de trabajo

- Desarrollar una estrategia que permita posicionar a Waynance en el mercado financiero colombiano por medio de diferentes herramientas de omnicanalidad como presencia en ferias financieras y plataformas digitales (Facebook, Instagram, E-mail)
- Hacer uso de estrategias SEO Y SEM para generar reconocimiento de la marca construyendo una comunidad con el fin de cumplir los objetivos de contenidos tópicos.

2. Objetivos de la estrategia digital para Waynance

2.1 Objetivo de comunicación

- El propósito de comunicación de Waynance es incorporar y posicionar su sistema de pagos de criptomonedas en el mercado colombiano, promoviendo la adopción

de criptomonedas a través de una plataforma innovadora, segura y fácil de utilizar. Promoviendo en la ciudadanía una nueva metodología de pago, con transacciones rápidas y fáciles con criptomonedas.

2.2 Objetivo de embudo

- **Objetivo de atracción:** Para diciembre de 2025, crear comunidad en la red de usuarios y comercios en Colombia que conozcan y reconozcan a Waynance como una plataforma confiable de pagos con criptomonedas, mediante campañas de marketing digital y eventos de promoción en al menos 5 ciudades principales.

- **Objetivo de Acción:** Para diciembre de 2025, tener una integración de la comunidad con la marca Waynance aumentando cada mes la participación de usuarios en encuestas y foros digitales, y logrando que al menos el 50% de las decisiones de producto incluyan feedback de la comunidad, a través de campañas de comunicación y eventos en redes sociales

3. Presentación de la empresa y el producto

3.1 Descripción de la empresa

Ilustración 1 Logo de Waynance



Fuente: Hernández (2024)

Waynance es un sistema universal de pagos de criptomoneda con tecnología contactless y QR, que permite el uso de todas las Blockchains las cuales son “un libro de contabilidad inmodificable y compartido que facilita el proceso de registro de transacciones y seguimiento de activos en una red empresarial” (IBM, n.d.). Tokens que son “una unidad de valor que una organización crea para gobernar su modelo de negocio y dar más poder a

sus usuarios para interactuar con sus productos, al tiempo que facilita la distribución y reparto de beneficios entre todos sus accionistas”. Así define William Mougayar, autor del libro ‘The business blockchain’, el nuevo término de la economía digital. o Criptomonedas que “son un medio digital de intercambio. Cumple la función de una moneda, y de ahí que se las conozca con ese nombre” (Fernández, 2024). Conectando a cualquier wallet de custodia propia o exchange (intercambio), realizando la operación entre el cliente y comercio en menos de 6 segundos desde cualquier parte del mundo (Waynance Tech,2024).

Waynance (2024), ha creado un producto completo en todos los sentidos contemplando todas las necesidades de pago para comercios y clientes finales, haciendo posible el pago p2p entre ambos y siendo dueños de sus criptomonedas, sin custodias de terceros o gobiernos.

La empresa se destaca por su enfoque en tres áreas tecnológicas clave. El método de pagos innovador, que utiliza un sistema de pagos revolucionario basado en Web3, es el primero. Además, hay certificados de autenticidad que incluyen trazabilidad y geolocalización. Finalmente, las tarjetas de billetera biométrica y fría de Waynance ofrecen protección a los usuarios de sus activos digitales.

Para Waynance (2024), la misión es brindar a los ciudadanos colombianos una plataforma de pagos innovadora, segura y fácil de usar que les permita realizar transacciones con criptomonedas de manera rápida y cómoda. La empresa se dedica a brindar soluciones completas que satisfagan las necesidades de nuestros clientes y empresas, fomentando la adopción generalizada de criptomonedas y fomentando la inclusión financiera en Colombia.

Y por otro lado la visión es buscar liderar la revolución de los pagos digitales en Colombia, siendo reconocida como la plataforma preferida para realizar transacciones con criptomonedas. Su objetivo es transformar la forma en que se realizan los pagos en el país mediante el uso de tecnología de vanguardia y una experiencia de usuario excepcional.

Nuestro objetivo es ayudar al crecimiento de una economía digital sólida y segura en la que todos tengan acceso a servicios financieros innovadores y eficientes.

Ilustración 2 Slogan y Aplicación de Waynance



Fuente: Hernández (2024)

3.2 Descripción del producto

Waynance es una empresa líder en el campo de la tecnología especializada en la industria Blockchain. Enorgulleciéndose de su innovación, Waynance posee valiosas patentes de procedimiento, como ES2914827 (Patente nacional española, la cual protege el servicio como único e irreplicable), y PCT WO2023089208A1 (Patente internacional, la cual protege al servicio como único e irreplicable), junto con un sólido portafolio de 4 propiedades intelectuales. Su destacada excelencia se vio recompensada con los prestigiosos premios Crypto Week Awards 2023, donde se alzó como campeona en las categorías de Mejor Startup 2023 y Mejor Wallet 2023. (Waynance Tech, 2024)

Waynance es una marca comercial. La empresa tecnológica Wayllet Tech SL fue registrada legalmente 24/03/2023 en Alicante, España. En la actualidad, la compañía opera con sedes ubicadas estratégicamente en Portugal, México, Panamá, Colombia y España.

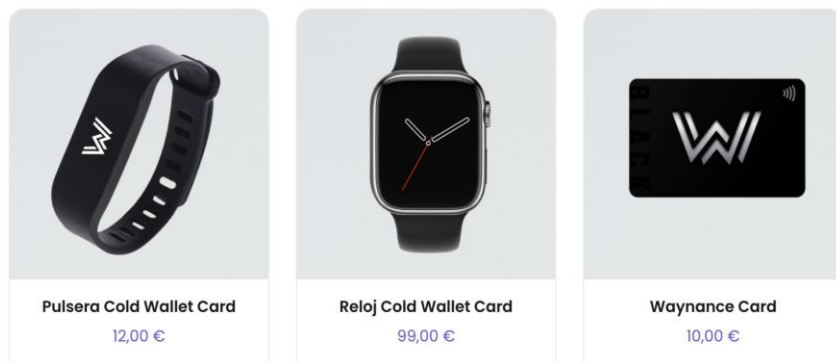
Waynance se distingue por su enfoque en tres áreas tecnológicas fundamentales:

1. Métodos de Pago Innovadores: Waynance ha concebido un novedoso sistema de pagos basado en la tecnología Web3, aplicable tanto en entornos físicos como en línea. (Waynance Tech, 2024)

2. Certificados de Autenticidad con Trazabilidad y Geolocalización: Aprovechando su propia plataforma Blockchain, Waynance ha desarrollado una solución de certificación y autenticidad que garantiza la trazabilidad y geolocalización de objetos, promoviendo la transparencia y la integridad en diversas cadenas de suministro. (Waynance Tech,2024)

3. Cold Wallet Card y Wallet Biométrica: Waynance ha ideado una solución de almacenamiento seguro de criptomonedas mediante la Cold Wallet Card y la Wallet Biométrica, ofreciendo a los usuarios una protección para sus activos digitales.

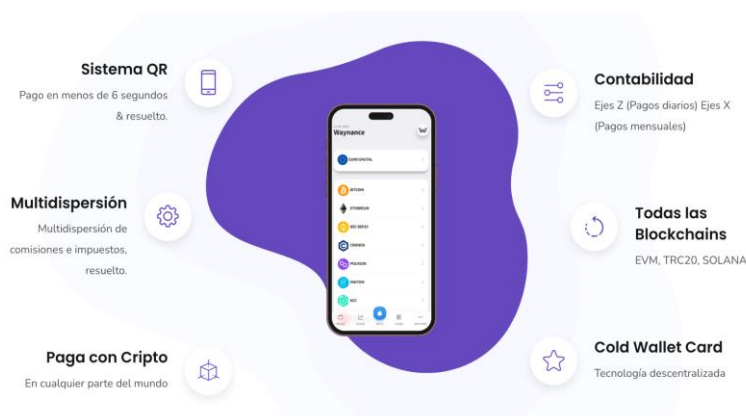
Ilustración 3 Productos que ofrece Waynance



Fuente: Hernández (2024)

Waynance Pay ofrece tecnología de pago sin contacto y QR para criptomonedas. Pagar en cualquier red, token o billetera desde cualquier lugar del mundo es posible con Waynance Pay. Hemos desarrollado un producto que tiene en cuenta todas las necesidades de pago de comercios y clientes finales, permitiendo el pago p2p entre ambos y siendo dueños de sus criptomonedas sin intermediarios.

Ilustración 4 Servicios de la marca



Fuente: Hernández (2024)

4. Análisis digital de la competencia

| ASPECTO | Bitso | Binance Pay |
|-------------------------------|--|--|
| # de visitas mensuales | 6,5 millones | 30 millones |
| Promedio de duración | 3:45 minutos | 4:20 minutos |
| # de páginas vistas | 5.3 pag por sesión | 6.7 pag por sesión |
| Tasa de Rebote | 45% | 40% |
| Trafico por países (Colombia) | 10% | 8ç5 |
| Fuente del trafico | Directo: 30%, Referidos: 12%, Buscadores: 25%, Redes Sociales: 15%, Emailing: 10%, Display: 8% | Directo: 40%, Referidos: 10%, Buscadores: 20%, Redes Sociales: 15%, Emailing: 5%, Display: 10% |
| SEO | Posicionamiento sólido en términos vinculados a pagos digitales y criptomonedas. | Excelente SEO a nivel mundial, con un alto posicionamiento en términos de criptomonedas. |
| Móvil | Sitio móvil optimizado y responsive | Completamente optimizado |
| Seguridad | Certificado SSL activo, medidas contra fraudes | SSL activo, encriptación de datos y protección de usuario |
| Enlace sitio web | www.bitso.com | www.binance.org |
| Display ads | Banners especializados en sitios de criptomonedas | Banners en sitios web de tecnología y criptomonedas |
| RRSS | Instagram: 1.5M seguidores, Twitter: 500K | Twitter: 3M seguidores, Facebook: 1.2M seguidores, Instagram: 600K seguidores |

| | | |
|-----------------------------|--|--|
| | seguidores, Facebook: 250K seguidores | |
| Tipo de contenido publicado | Educativo sobre criptomonedas, promociones y productos | Anuncios sobre nuevos servicios, promociones y contenido educativo sobre criptomonedas |
| Promedio de likes por post | 1,000 likes por post | 2,500 likes por post |
| Interacciones por post | Alta interacción con comentarios y compartidos | Alta interacción especialmente en X |
| Frecuencia de emailing | Semanal | Semanal |

1. Tráfico web y visibilidad:

Binance Pay cuenta con un volumen de tráfico web superior al de Bitso, presentando una diferencia considerable en la cantidad de visitas mensuales (30 millones en contra de 6.5 millones). Esto señala que Binance Pay cuenta con una mayor presencia a nivel mundial y capta un mayor número de usuarios interesados en realizar pagos con criptomonedas.

2. Interacción y RRSS

Binance Pay también encabeza en plataformas sociales con un mayor número de seguidores en Twitter y Facebook. Posee un alcance más amplio en plataformas con gran tráfico, lo que podría sugerir un enfoque más enérgico en la creación de comunidad y la participación de los usuarios.

3. Desempeño SEO

Ambos competidores presentan un buen rendimiento SEO, sin embargo, Binance Pay sobresale a escala mundial con una mayor visibilidad en los buscadores. Bitso posee un sólido posicionamiento en mercados de Latinoamérica, particularmente en Colombia, lo que lo hace una alternativa significativa en este escenario.

4. Seguridad y movilidad

Ambos competidores aplican estrategias de seguridad sólidas, con SSL en funcionamiento y acciones de resguardo para los usuarios. Además, ambos cuentan con páginas web diseñadas para dispositivos móviles, optimizando así la experiencia del usuario.

5. Definición del Buyer persona

La empresa Waynance necesita generar las mejores estrategias para incorporarse adecuadamente en el mercado colombiano, por tal motivo es importante que se realice un análisis respecto a cuáles son los rasgos y cualidades de aquellos posibles futuros clientes de la empresa y así poder realizar las respectivas campañas y posibles interacciones que mejoran el acercamiento al usuario una vez se quiera enseñar los productos y servicios que ofrece Waynance.

Gracias a la ayuda de plataformas digitales tales como Twitter e Instagram recolectamos aquellas características y comportamientos que se llegarían a presentar en los usuarios de Waynance en Colombia. Inicialmente se generó una segmentación del público objetivo, la cual se divide en tres fases: la demográfica, reconociendo un segmento de adultos jóvenes que hacen parte de la Generación Z y de los Millennials; cuya edad oscila entre los 20 a 35 años, y que viven en las principales ciudades del país, como en Medellín y Bogotá.

La psicográfica, reconociendo que los usuarios tenderán a ser personas alertas, que tienen un alto estatus social (siendo de clase media y/o clase alta), encontrando un gran interés en el mundo de las criptomonedas, el mundo de las inversiones y la fortaleza en las finanzas personales. Finalmente, el comportamental, identificando que son personas con muy buenas finanzas, a las que no les gusta endeudarse ni tomar muchos riesgos, sino que en cambio toman decisiones de manera razonable y responsable financieramente hablando, generando compras tanto de manera física como también por medio de diferentes medios digitales con tal de que se consideren seguras y efectivas.

Una vez identificado el segmento de los posibles usuarios de Waynance se realizaron dos buyer personas que ayudan a entender el cliente potencial, dando a conocer sus verdaderas necesidades y preocupaciones, comprendiendo de mejor manera cómo pueden nuestros productos y servicios ayudarlos y/o satisfacer sus necesidades.

En la **Figura 5** se puede identificar un usuario emprendedor, con un alto interés con lo que respecta al mundo financiero y cuyo objetivo es encontrar nuevas alternativas en las que pueda utilizar sus criptomonedas. Por el otro lado encontramos al usuario de la **Figura**

6, una mujer dueña de su propia empresa, que se encuentra incursionando en el mundo financiero, pero tiene un alto interés en las últimas tendencias tecnológicas, buscando así modernizar y actualizar sus locales, mejorando sus servicios y la experiencia al consumidor que ofrece.

Otro aspecto importante por resaltar dentro del buyer persona es el comportamiento online de nuestro público objetivo, por ejemplo, se resalta que ambos usuarios están activos constantemente en las principales redes sociales (Facebook, Instagram, LinkedIn y Pinterest) a lo largo del día, buscando contenidos relacionados con viajes, gastronomía, moda y productos y/o servicios en tendencia. Además, se identifica una fuerte relevancia en temas de finanzas personales y estrategias para optimizar su dinero.

Ambos usuarios presentan perfiles muy diferentes, con necesidades y retos distintos, Waynance puede ayudarlos en satisfacer estas exigencias, al tratarse de una pasarela de pagos digital con criptomonedas cuyo uso es personalizado con base a las necesidades del usuario. Con la ayuda de los buyer personas se pueden hacer diversas estrategias de marketing que atraigan a estos futuros clientes, generando una amena implementación de la marca al mercado colombiano.

Ilustración 5 Primer Buyer Persona, posible usuario de Waynance

| | | |
|---|---|---|
|  <p>Juan David Perez Posible usuario de Waynance</p> <p>Datos Demográficos</p> <ul style="list-style-type: none"> • 30 Años • Hombre, Millennial • Clase media alta • Profesional independiente y emprendedor • Soltero y sin hijos • Bogotá, Colombia | <p>Puntos en común experienciales</p> <p>La modernidad de la herramienta, su dinamismo y la innovación del producto de uso hacen que él considere que Waynance es superior en comparación con la competencia</p> | <p>Comportamiento online</p> <ul style="list-style-type: none"> • Activo en redes sociales (Facebook, Instagram, LinkedIn) • Busca información sobre nuevas tecnologías y tendencias • Tiene interés en el mundo Crypto y en las inversiones por lo que sus búsquedas en general se basan a estos temas y sus derivados |
| | <p>Intereses</p> <ul style="list-style-type: none"> • Viajes y Gastronomía • Deportes y Actividad física para mantener un estilo de vida activo y saludable • Lectura de Artículos o libros financieros y/o de ciencia y tecnología • Aprender sobre el mundo de las inversiones y el fortalecimiento del mundo crypto | <p>Comportamiento de consumo</p> <p>Es una persona que ahorra y tiene un muy buen manejo de sus finanzas, al buscar un producto se asegura de que sea de buena calidad y que satisfaga sus necesidades, no hace compras compulsivas y no tiene problema en hacer compras online con tal de que sea un lugar seguro.</p> |
| | <p>Retos</p> <p>Al usuario le gustaría poder utilizar sus criptomonedas para diferentes compras pero por medio de herramientas que le brinden la seguridad de que es un sistema efectivo y que sus finanzas no corren ningún riesgo financiero</p> | <p>¿Como lo ayudamos ?</p> <p>Se esta ayudando al usuario al brindarle un medio que le facilite el pago de bienes y servicios con sus criptomonedas de manera fácil, rápida y segura, sin intermediarios y con accesibilidad en cualquier parte del mundo</p> |

Fuente: Elaboración Propia

Ilustración 6 Segundo Buyer Persona, posible usuario de Waynance

| | | | |
|---|---|--|---|
|  <p>Juliana López Posible usuario de Waynance</p> | <p>Puntos en común experienciales</p> <p>La modernidad de la herramienta, su dinamismo y la innovación del producto de uso hacen que él considere que Waynance es superior en comparación con la competencia</p> | <p>Comportamiento online</p> <ul style="list-style-type: none"> Esta en todas las redes sociales (Facebook, Instagram, LinkedIn, Pinterest) Comparte contenido sobre moda, belleza, viajes, tecnología y finanzas. Sigue a influencers, marcas y blogs de su interés Revisa sus redes sociales varias veces al día. Publica contenido de forma regular. Utiliza hashtags relevantes para llegar a un público más amplio. | |
| | <p>Datos Demográficos</p> <ul style="list-style-type: none"> 26 años Mujer, Generación z Emprendedora, dueña de una tienda de ropa Ingresos de \$4 millones COP mensuales Soltera y sin hijos Medellin, Colombia | <p>Intereses</p> <ul style="list-style-type: none"> Moda y belleza, probando nuevos productos y siguiendo las últimas tendencias Interesada en las últimas tendencias tecnológicas, asistiendo a eventos de tecnología y tiende a usar apps para facilitar su vida diaria Leer blogs y artículos sobre finanzas personales e invirtiendo en diferentes instrumentos financieros | <p>Comportamiento de consumo</p> <p>Es una persona que investiga exhaustivamente antes de adoptar nuevas tecnologías, prefiere soluciones que integren la tecnología de manera sencilla en sus procesos financieros. Prefiere comprar en línea y es una persona que le gusta tener un balance en sus finanzas, no le gusta endeudarse.</p> |
| | <p>Retos</p> <p>Al usuario le preocupa la seguridad de las criptomonedas ya que no está segura de si son una forma de pago confiable y por el echo de que no tiene muchos conocimientos técnicos sobre cómo usar criptomonedas, y como funciona el tema de las comisiones.</p> | <p>¿Cómo lo ayudamos ?</p> <p>Se esta ayudando al usuario al brindarle un medio que le facilite el pago de productos de manera rápida y segura, por lo tanto también lo puede usar en su tienda online. Asegurando también que este actualizada en las últimas tendencias tecnológicas y financieras</p> | |

Fuente: Elaboración Propia

6. Línea de contenidos para la estrategia digital

6.1 Objetivo de la estrategia de contenidos

El objetivo de la estrategia de Waynance está basado en desarrollar un plan de marketing omnicanal con el fin de atraer e integrar una comunidad en la red de usuarios y comercios colombianos en el que Waynance se posicione como una plataforma confiable de pagos con criptomonedas, mediante campañas de marketing digital, eventos de promoción en las ciudades principales del país y la participación de los usuarios en encuestas y foros digitales.

6.2 Mix de la estrategia de contenidos

| Interacción | Marketing |
|--|--|
| Generar vinculo - historias sobre waynance | Campañas digitales a través de redes sociales para interacción con la página web |
| Experiencias de usuarios activos | Resaltar los beneficios de la experiencia de pago |

| | |
|---|--|
| A través de redes sociales y pagina web compartir experiencias, encuestas, entre otros. | |
| Comunidad | |
| Conexión con otros usuarios - compartir experiencias | |
| Participación en eventos | |
| Grupos en redes sociales | |
| Por medio de historias de éxito incentivar a los usuarios a lograr objetivos | |
| Garantizar un correcto acompañamiento a los usuarios | |

6.2.1 Estrategia de contenidos de comunidad

Nuestra estrategia de comunidad se dividió en 3 categorías, social, emocional y racional:

SOCIAL: Para fortalecer nuestra comunidad y aprendizaje continuo, se va a crear un espacio donde nuestros usuarios puedan compartir experiencias, resolver dudas y mantenerse actualizados sobre las últimas tendencias en criptomonedas. Por medio de foros segmentados por nivel de conocimiento (principiante, intermedio y avanzado), webinars, y eventos presenciales donde nuestros usuarios puedan conectarse y aprender. A través de redes sociales ampliaremos nuestra visibilidad para darnos a conocer en el mercado Colombiano.

EMOCIONAL: Inspirar y motivar a nuestros usuarios para que puedan alcanzar sus metas, generando confianza y seguridad a través de historias de éxito con transparencia y una atención personalizada.

RACIONAL: Basado en datos y análisis reales, ofrecemos una educación integral en criptomonedas, proporcionando herramientas a nuestros usuarios para navegar con confianza. Desde totorales personalizados hasta publicaciones y totorales. nuestro objetivo es garantizar que nuestros usuarios tengan las herramientas suficientes para tomar decisiones de manera correcta y segura.

6.2.2 Estrategias de contenido de marketing

Nos centramos en el conocimiento de marca, soluciones innovadoras en el sistema de pagos, por medio de estrategias para crear comunidad a través de campañas digitales y relaciones públicas, para lograr un reconocimiento como líderes en criptomonedas en

Colombia, resaltando los beneficios y facilitando transacciones mucho más rápidas que la competencia.

6.2.3 Estrategias de contenido de interacción

Fomentar relacionamiento con nuestra comunidad a través de historias inspiradoras que den a conocer Waynance en el sector Fintech. Compartiremos la experiencia de nuestros usuarios, creando una conexión y demostrando que somos más que una plataforma. A través de colaboraciones estratégicas y encuestas en nuestras redes sociales, mantendremos una interacción con el usuario, fortaleciendo así nuestra relación y creando un vínculo donde todos hagan parte de una comunidad.

7. Posicionamiento SEO optimización de sitios web para motores de búsqueda

Ilustración 7 Tabla posicionamiento SEO

| Optimización Web- SEO (Optimización de sitios web para motores de búsqueda) Diseña la estrategia para mejorar el SEO | |
|--|---|
| 1. Realiza un listado de las keywords que las personas utilizan para encontrar tu servicio/productos. | Criptomonedas, Invertir |
| 2. Selecciona una keyword primaria y realiza un listado del contenido que crearás en torno a esa palabra clave. (formatos y temas) | Pasarela, Plataforma, pago, pagar |
| 3. Optimizá el contenido en torno a un keyword primaria que seleccionaste | |
| a. URL: | www.waynance.com/pasareladepagocriptomonedas |
| b. Metadescripción: | Usa por medio de nuestra plataforma la pasarela de pagos criptomonedas para hacer cualquier tipo de transacción, pagos o invertir criptomonedas , conocenos |
| c. Título de la página (pestaña de la página): | Waynance criptomonedas |
| d. Título del contenido: | Pasarela de pagos criptomonedas |

Fuente: Elaboración Propia

Al incorporar las Key Words se llega al resultado de tener más visibilidad en la búsqueda de Google ya que nos destacamos describiendo específicamente lo que queremos transmitir con la marca que es nuestra plataforma de pasarela de pagos con criptomonedas dando a conocer nuestros servicios, atrayendo a usuarios interesados en transacciones e inversiones en criptomonedas. Adicionalmente, en relación con la metadescripción llama la atención por su claridad abriendo la puerta a obtener mayor número de clics al enlace.

Ilustración 8 Keywords



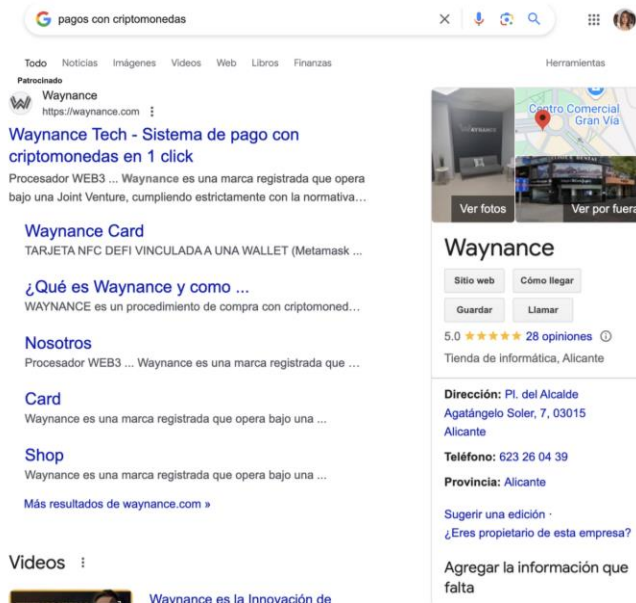
Fuente: Elaboración Propia

8. Anuncio de pago SEM

Objetivo principal:

Atraer a usuarios que deseen adoptar criptomonedas como medio de pago mediante la visibilidad inmediata en los buscadores.

Ilustración 9 Anuncio Pago SEM



Fuente: Elaboración Propia

Estrategia de Segmentación:

- Localización: Las ciudades más importantes de Colombia (Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla).
- Demografía: Adultos jóvenes de 25 a 40 años, en particular Millennials y Gen Z, con interés en tecnología y finanzas electrónicas.
- Intereses: Criptomonedas, cadena de bloques, e-commerce y sistemas de transacción digitales.

Valor para la Campaña:

- Visibilidad para Waynance: SEM sitúa a Waynance en el primer lugar de las búsquedas, potenciando su presencia ante sus competidores.
- Aplicación de términos específicos para captar a usuarios con objetivos evidentes de adoptar la tecnología.
- Flexibilidad y Mejora: Facilita la modificación de la estrategia en tiempo real de acuerdo a indicadores esenciales (CTR, CPC).
- Mensajes de Innovación: Esta consolida la reputación de Waynance como referente en pagos digitales.

Modelo de asignación - CPC Costo por clic

- Pago basado en clic: Waynance realiza el pago únicamente cuando un usuario hace clic en el anuncio, garantizando así un gasto eficaz.
- Costo proyectado: entre \$0.50 y \$3.00 USD por clic en el mercado de Colombia.

Presupuesto Diario:

- Presupuesto previsto: Entre \$50 y \$100 USD al día.
- Resultado estimado: Con \$100 USD al día, se producirían cerca de 67 clics al día, lo que conduciría a 2,010 clics mensuales.

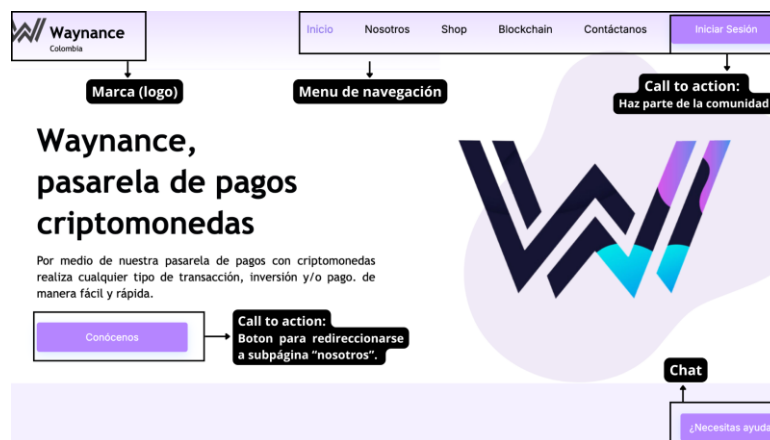
La estrategia SEM de Waynance resulta esencial para establecer la marca en Colombia, captar tráfico de calidad y agilizar la adopción de criptomonedas, gestionando el gasto publicitario y mejorando los resultados.

9. Página Web

En primer lugar, se tuvo en cuenta la cabecera de la página donde está presente el logo y nombre de la marca, menú de navegación y el botón de inicio de sesión donde el usuario al ingresar sus datos podrá acceder a su información personal y manejar el estado cuenta.

Nuestro menú está distribuido por el inicio, que será accesible a través de un clic en el logo; información acerca de nosotros, sección “shop” donde el usuario podrá adquirir los principales productos de la compañía; “Blockchain”, apartado en donde se podrá encontrar información especializada sobre la tecnología que utiliza Waynance tanto en sus productos como en su plataforma digital; y finalmente, datos de contacto, inicio de sesión y un chat a disposición del usuario, en donde tendrá un asistente virtual que lo ayudará a resolver sus dudas generales. Cada una de estas herramientas están diseñadas para una navegación intuitiva y directa para comunicar el objetivo de forma simple a cualquier persona que ingrese al sitio web.

Ilustración 10 Página de inicio Waynance Colombia



Fuente: Elaboración propia

Una vez el usuario ingresa al apartado de “Nosotros”, ya sea por el call to action o el menú directamente, podrá encontrar una descripción detallada del servicio que ofrece Waynance, describiendo sus características principales como: Métodos de pago innovadores, Certificados de autenticidad con trazabilidad y geolocalización, otorgando

argumentos racionales que respaldan la fiabilidad del servicio; y la solución que ofrece la marca para el almacenamiento de criptomonedas “Cold Wallet Card y Wallet Biométrica”.

Ilustración 11 Sección Nosotros página Web



Fuente: Elaboración propia

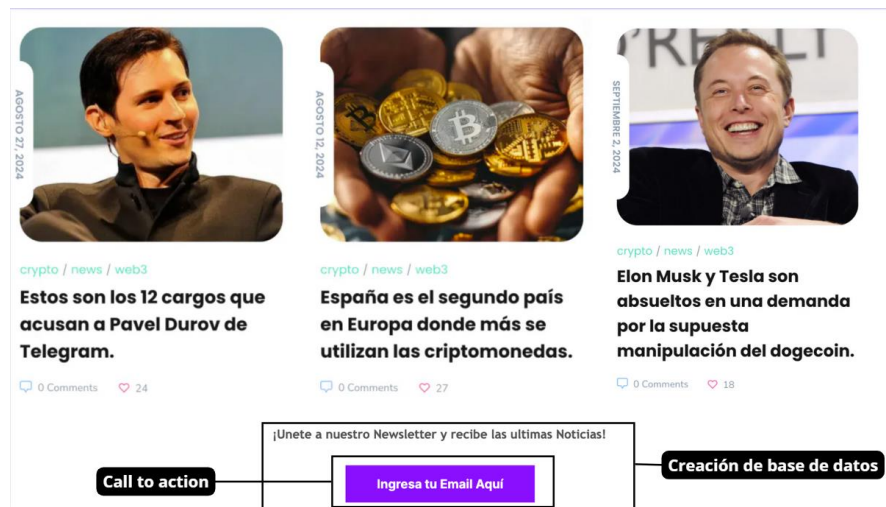
Cuando el usuario desliza hacia abajo en esta sección encontrará nuestro Newsletter, un apartado en el que compartiremos las noticias políticas y económicas más relevantes del momento que impactan en el mercado de capitales y por ende en el mercado de criptomonedas. Esta sección, contribuye al objetivo de creación de una comunidad al conectar al posible usuario con sus temas de su interés y ofrece la entrada a nuestra estrategia al invitar a los usuarios a registrarse con en la base de datos de Waynance con el fin de recibir las ultimas noticias.

Ilustración 12 Newsletter Waynance Colombia



Fuente: Elaboración propia

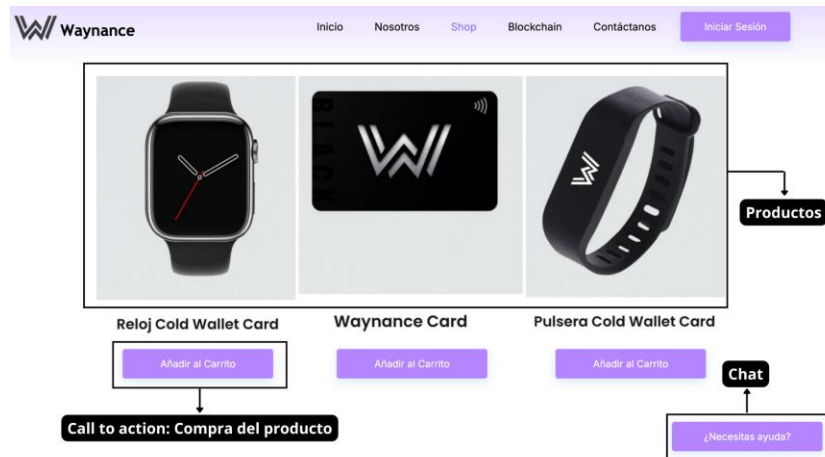
Ilustración 13 Newsletter 2.0 Waynance Colombia



Fuente: Elaboración propia

En la sección de Shop, el usuario encontrará un Marketplace para el Reloj Cold Wallet Card, la Waynance Card y la Pulsera Cold Wallet card; los cuales podrá adquirir pagando con Criptomonedas o con monedas fiduciarias (Peso colombiano, dólar, euro, etc.). Adicionalmente el usuario podrá usar el Chatbox en caso de necesitar orientación en el proceso de compra, garantizando un respaldo continuo que incremente las probabilidades del éxito de la transacción.

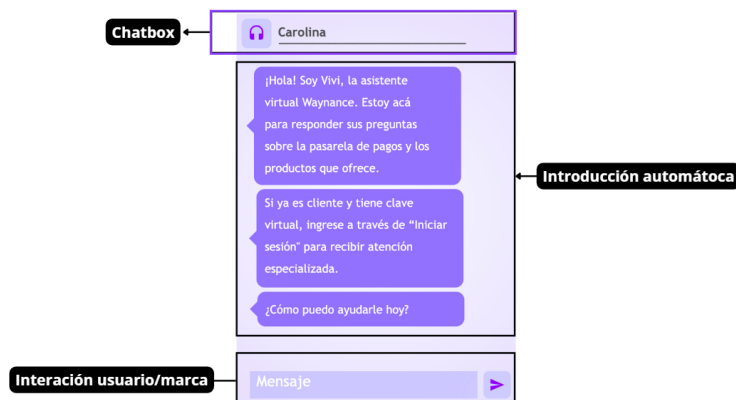
Ilustración 14 Sección “Shop” Waynace Colombia



Fuente: Elaboración propia

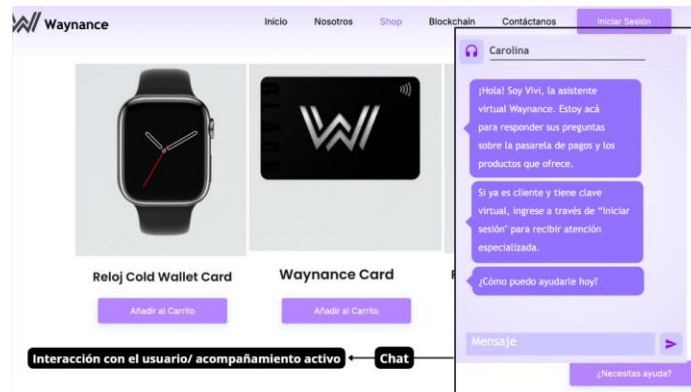
El Chatbox se llamará “Carolina” un nombre común colombiano que genera una sensación de cercanía con la audiencia y resolverá dudas comunes como: “No puedo acceder a mi cuenta”, “Desbloquear mi clave virtual”, “Preguntas generales sobre waynace”, “Por qué invertir en criptomoneda?”, “Estoy intentado comprar un producto Waynace” y “Necesito hablar con un asesor”. Para preguntas específicas sobre la tecnología Waynace o asesoría personalizada sobre el tratamiento de la cuenta personal, el usuario encontrara información de contacto en la sección “Contáctanos” o una vez este inicie su sesión.

Ilustración 15 “Carolina” Chatbox



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 16 “Carolina” 2. Chatbox

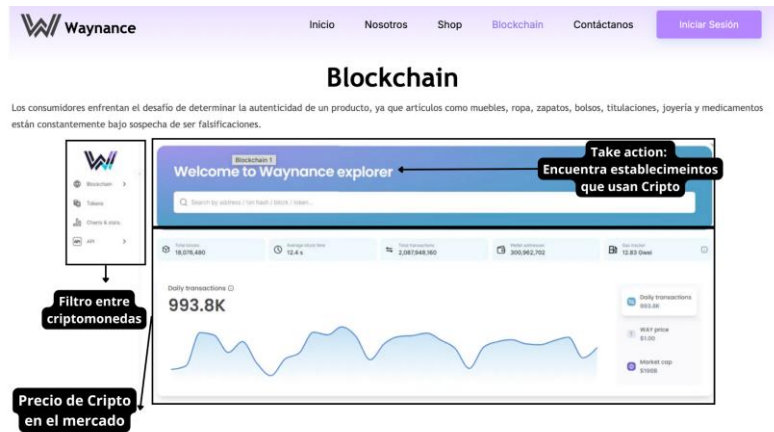


Fuente: Elaboración propia

En la subpágina “Blockchain” se presentará al usuario de manera simplificada la tecnología detrás de Waynace que permite transacciones seguras y sencillas. Compartiremos información vital sobre **NFC** (Near Field Communication), herramienta que permite la transmisión de datos a corta distancia entre dispositivos, como un teléfono y un lector, lo cual se usa para pagos móviles y transferencias de datos. Además, se explicarán los **NFTs** (Non-Fungible Token), tokens únicos en la Blockchain que representan propiedad sobre activos digitales, como arte o coleccionables. Cuando se combinan con NFC, se puede crear una "puerta" física hacia activos digitales, verificando la autenticidad y el origen de objetos físicos mediante NFTs, herramienta útil para bienes de lujo y eventos exclusivos.

En esta sección el usuario también podrá encontrar información respecto a la tendencia de los precios de las diferentes criptomonedas del mercado, como, por ejemplo: Bitcoin (BTC), Ethereum (ETH), Binance Coin (BNB). Así mismo, podrá geolocalizar a los establecimientos que acepten criptomonedas como métodos de pago.

Ilustración 17 Sección Blockchain Waynace Colombia



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 18 Sección Blockchain 2.0 Waynace Colombia



Fuente: Elaboración propia

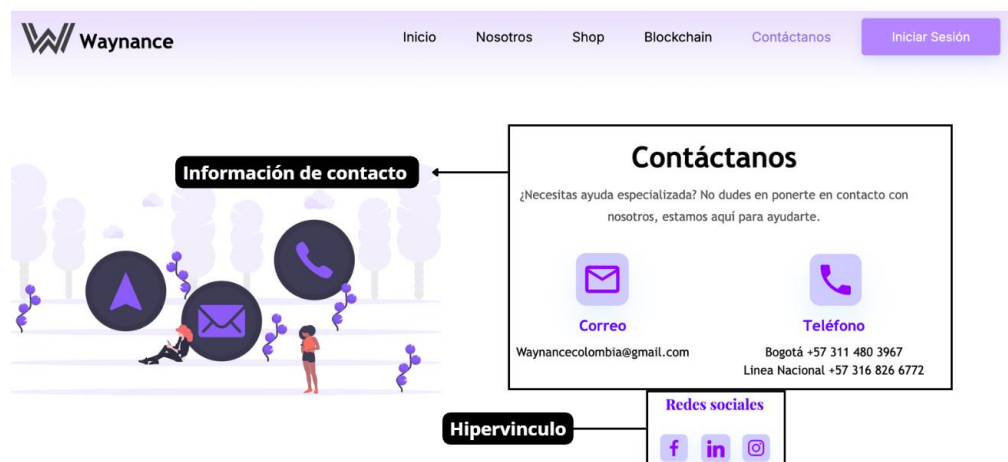
Ilustración 19 Sección Blockchain Waynace Colombia



Fuente: Elaboración propia

Además, está el botón de “Contáctanos” donde se podrán encontrar de manera más específica los datos de Waynace Colombia, esto en caso de necesitar ayuda especializada que mediante el Chatbox no se pueda proveer. Esta sección también proveerá hipervínculos hacia las redes sociales de la marca: Facebook, Instagram y LinkedIn, cada una con contenidos diferentes que complementarán el acompañamiento que se le realizará al cliente.

Ilustración 20 Apartado Contáctanos Waynace Colombia



Fuente: Elaboración propia

Finalmente, se encuentra el botón de iniciar sesión, la puerta de entrada hacia la página personalizada para cada usuario. Una vez se ingrese a esta sección se le solicitará el

nombre de usuario y contraseña, en caso de haber olvidado alguno de los dos datos anteriores, se le ofrece al usuario el hipervínculo “¿Olvido su contraseña?” donde podrá reestablecer el acceso a su cuenta personal. En caso de no estar registrado, también se presenta el hipervínculo “Regístrate” donde el nuevo usuario podrá crear su cuenta con Waynace y hacer parte de la comunidad.

Ilustración 21 Sección inicio de sesión Waynace Colombia

The image shows a login form titled "Mi Cuenta" with the Waynace logo. It includes input fields for "USUARIO" and "CONTRASEÑA", a "Recuérdame" checkbox, and a link "Olvide mi contraseña". A prominent "Iniciar sesión" button is highlighted with a red box. Annotations include: "Estrategia de integración/atracción: creación de comunidad" pointing to the password field, and "Call to action" pointing to the "Iniciar sesión" button. A "REGISTRATE" link is visible at the bottom left.

Fuente: Elaboración propia

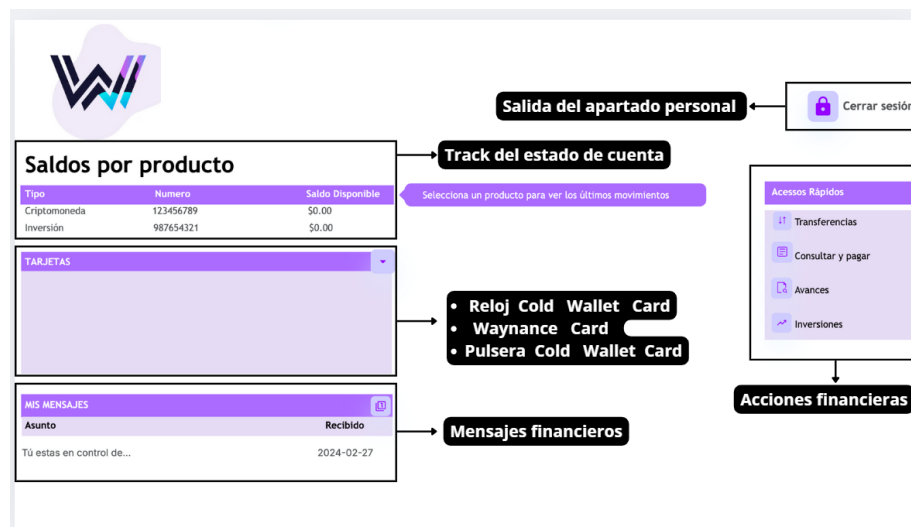
Ilustración 22 Sección Regístrate Waynace Colombia

The image shows a registration form titled "¿No Tienes Cuenta? REGISTRATE". It includes input fields for "EMAIL", "CONFIRMA TU EMAIL", "ELIGE UNA CONTRASEÑA", and "CONFIRMA LA CONTRASEÑA", followed by a "REGISTRARME" button. Social login options for Google and Facebook are also present. Annotations include: "Estrategia de atracción: creación de comunidad" pointing to the title, "inicio de sesión social" o "autenticación social" pointing to the social login buttons, and "Call to action" pointing to the "REGISTRARME" button.

Fuente: Elaboración propia

Una vez el usuario ingrese a su cuenta personal podrá ver los saldos por producto, es decir, cuantas criptomonedas tiene por tipo de cripto que posea. Por ejemplo: posee 10 Bitcoin (BTC), 0.7 en Ethereum (ETH), o 20 en Binance Coin (BNB), de esta manera, podrá llevar registro de cuanto ha gastado, comprado y pagado. También podrá visualizar el saldo de sus inversiones y realizar transferencia y avances.

Ilustración 23 Pagina personalizada, inicio de sesión Waynance Colombia



Fuente: Elaboración propia.

10. Publicidad y anuncios en internet

En la era digital, las estrategias de publicidad y promoción en línea resultan fundamentales para que las marcas atraigan la atención de sus públicos meta, particularmente en mercados en desarrollo como Colombia.

Para Waynance, una plataforma que aspira a introducir y consolidar la utilización de criptomonedas como medio de pago, es esencial elaborar tácticas digitales que vinculen eficazmente a los usuarios, informen acerca de las ventajas del producto y creen en su adopción.

La publicidad en línea facilita la segmentación de públicos, la evaluación de resultados en tiempo real y la optimización de la inversión, lo que la transforma en un instrumento esencial para la presencia de Waynance en un mercado competitivo.

10.1 Métodos de Publicidad Digital

1: Google Ads (Campañas de Publicidad SEM)

Objetivo de Atracción

Objetivo Público: Individuos de 18 a 35 años en Colombia con interés en innovación tecnológica y financiera.

Estrategia: Desarrollar campañas de búsqueda centradas en palabras específicas como "cómo utilizar criptomonedas para hacer pagos" o "pagos digitales en Colombia".

Acción: Establecer publicidad que dirija a la página web optimizada para registros.

Ejemplo de Publicidad:

Título: "¿Ya pagas con tus criptomonedas?" Descubre como Waynance lo hace por ti en segundos.

Descripción: "Haz un pago seguro y rápido con Waynance." Simple, seguro y a nivel mundial. Regístrate ahora mismo.

Ilustración 24 Publicidad "¿Ya pagas con tus criptomonedas?"



Fuente: Elaboración propia.

Relevancia:

Esta herramienta garantiza que Waynance se encuentre en las búsquedas de usuarios ya interesados en soluciones de pago innovadoras, optimizando la eficacia de la inversión en publicidad.

2. Anuncios de Display (Banderas de Publicidad)**Objetivo: Atracción.**

Público objetivo: Individuos que usan contenido en páginas web vinculadas a la tecnología, las criptomonedas y las finanzas.

Estrategia: Implementar anuncios luminosos en portales importantes como El Tiempo y Portafolio para atraer la atención de posibles usuarios.

Acción: Elaborar anuncios impactantes con mensajes tales como:

"Realiza pagos con criptomonedas en cualquier lugar. Simple y rápido con Waynance.

Ilustración: Un teléfono móvil exhibiendo una operación exitosa con íconos de criptomonedas.

CTA: "Regístrate y comienza ahora."

Ilustración 25 Publicidad: Pagos con criptomonedas en cualquier lugar



Fuente: Elaboración propia.

Relevancia: Este formato gráfico potencia las campañas de búsqueda y eleva la notoriedad de la marca en plataformas que los usuarios utilizan regularmente.

3. Pop-Up en la Página Web

Objetivo: Comunicación.

Público objetivo: Usuarios del sitio web que deseen inscribirse.

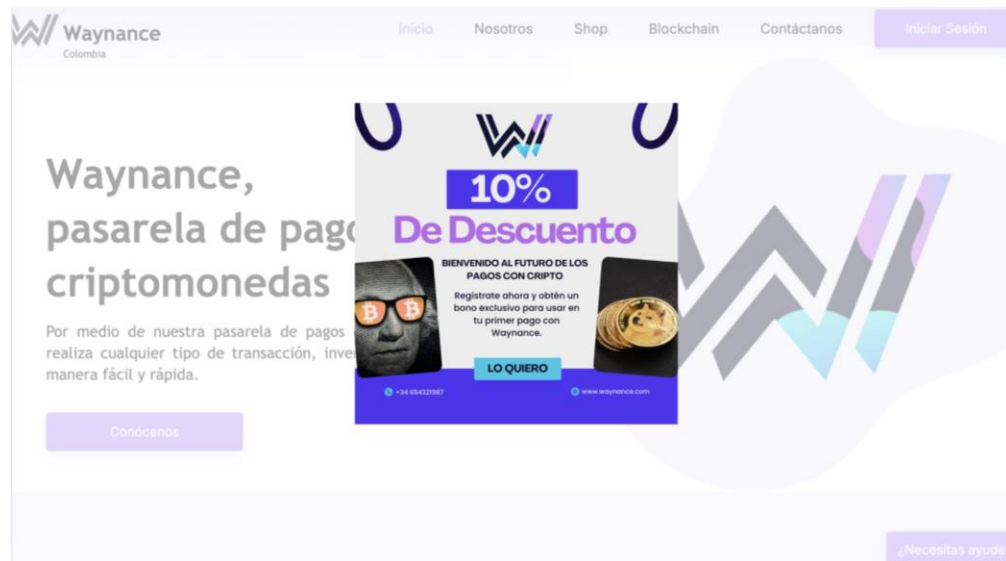
Estrategia: Presentar un pop-up que proporcione un incentivo atractivo para promover la inscripción.

Acción: Incorporar un pop-up que aparezca tras 45 segundos en la página principal.

Descripción del Pop-Up: "¡Hola!" Regístrate ahora y recibe un bono único del 10% en tu primera transacción con criptomonedas.

(CTA): "¡LO QUIERO!"

Ilustración 26 Publicidad: “10% de descuento en tu primera transacción”



Fuente: Elaboración propia.

Relevancia: El pop-up es un método eficaz para atraer la atención de los usuarios durante su navegación por la página web, incrementando así las conversiones.

11. Redes sociales

Las plataformas de redes sociales son un instrumento esencial para captar e interactuar con los usuarios, particularmente en plataformas visuales y de consumo rápido como Instagram, TikTok y Facebook. Estas plataformas facilitan la transmisión de las ventajas de Waynance de forma gráfica, animada y didáctica, atrayendo la atención de un público joven que busca soluciones tecnológicas.

1. Publicaciones Educativas en Instagram y Facebook

Objetivo: Atracción.

Público Objetivo: Generación Z y Millennials con interés en tecnología y finanzas digitales.

Estrategia: Desarrollar contenidos que ilustren el uso de criptomonedas para realizar pagos diarios con Waynance.

Mensaje del Post:

Título: "¿Sabías que tus criptomonedas pueden convertirse en dinero real?"

"Con Waynance, convierte tus criptomonedas en dinero real en segundos." 🚀

Sencillo, rápido y seguro.

(CTA): "Aprende a hacerlo aquí."

Ilustración 27 Publicidad: "No existen límites"



Fuente: Elaboración propia.

2. Reel para Instagram y TikTok.

Objetivo: Acción (Racional)

Público objetivo: Contenido visual y dinámico que se consume en las redes sociales público joven.

Estrategia: Desarrollar un reel que represente la compra de criptomonedas recomendadas para fin de año.

Acción

Influencer reconocido en la industria dando su Top 3 criptomonedas, hablando de sus precios y el porqué la compra.

(CTA): "Compra tus criptos y paga con Waynance"

Relevancia: Las publicaciones y reels educativos no solo captan la atención de los usuarios, sino que también los instruyen acerca de las ventajas de Waynance, creando así confianza en la marca.

Estas tácticas y herramientas combinadas aseguran que Waynance llegue a su público objetivo, genere interés en la plataforma y promueva la adopción de criptomonedas como medio de pago en el mercado colombiano.

12. Estrategia de marketing de proximidad

1. **Qr Code:** Facilidad de uso y accesibilidad inmediata

Objetivo de atracción: Exponer a Waynance para obtener visibilidad en Colombia, generando curiosidad al usuario

Objetivo de interacción: Incentivar la descarga promoviendo la exploración mediante un acceso directo a la información de la plataforma y así mismo poder capturar información del usuario.

13. Acciones de omnicanalidad dentro de la estrategia

Sitios web: una landing más robusta con la facilidad de redireccionar a las diferentes herramientas que tenemos, navegar de forma más sencilla realizando sus compras de forma segura.

Waynance Card: obtener una tarjeta tanto digital como física donde se pueda realizar el pago de diferentes productos por medio de esta herramienta dando 2 alternativas.

Billetera digital: Incluir la Waynance Card dentro de las billeteras digitales de los usuarios para realizar transacciones a la mano.

QR code: Brindar acceso a los usuarios para escanear QR codes en tiendas físicas con acceso a pago con criptomonedas.

Aplicación móvil: Eventualmente se espera desarrollar una aplicación que permita al usuario estar al tanto de las novedades sobre las criptomonedas, realizar transacciones, ver el estado de su cuenta, hacer transferencias, redireccionamiento a sitio web

Ferias/eventos: Participación en eventos como startco para fortalecer relaciones con la marca y darnos a conocer

14. Comercialización por medio de Marketplace

Enfocándonos en el alcance y la visibilidad que esperamos tener en Colombia para 2025, se van a incluir nuestros 3 productos (Reloj cold Wallet card, Pulsera Cold Wallet Cardy Waynance card) en un Marketplace ya que esto nos permite llegar a una audiencia mucho más amplia. Atrayendo a miles de usuarios por diferentes canales, ofreciendo a los clientes una experiencia de compra cómoda y segura, con ventajas adicionales como mayor credibilidad ya que está en un Marketplace y los usuarios tienen acceso a reseñas, comentarios, dándonos así también información adicional que podemos capturar para ir segmentando nuestro mercado.

15. Conclusiones

La implementación de una estrategia omnicanal nos parece parte fundamental para cumplir con los objetivos de Waynance para la incorporación y posicionamiento de nuestra plataforma de pagos con criptomonedas en Colombia, ya que le llegamos a nuestro Buyer persona desde diferentes medios para que nos puedan conocer y confiar, teniendo así una experiencia más fluida y consistente, para llegar a lograr la fidelización en un largo plazo y poder ser un referente en el mercado de criptomonedas por medio de nuestra innovación. Al integrar diversos canales y tener una estrategia clara de mercadeo, es importante conocer a nuestro Buyer persona y la competencia que, aunque son factores externos es necesario estudiarlos y conocerlos para entender su comportamiento, nos dimos cuenta de que al implementar nuestra estrategia de contenidos alineada con el objetivo se tiene un panorama más claro de nuestras metas para 2025, por medio de la estrategia de comunidad, marketing y de interacción. Siendo la estrategia de comunidad la más valiosa para nosotras en este momento ya que lo que deseamos hacer es tener una red de usuarios en Colombia que pueda confiar en Waynance como plataforma de pagos.

Aún falta que el mercado en Colombia tenga más conocimiento sobre este tipo de plataformas, es importante educar a la comunidad y así mismo llevarlos a nuestra plataforma donde se podrán encontrar con todas las herramientas, desde conocimiento, ayuda personalizada, diferentes medios de pago, videos en redes sociales, incentivos de registro adaptados al perfil de cada persona. Esperando que con la implementación de nuestra estrategia de marketing podamos en 2025 llegar al menos a 5 de las principales ciudades del País con nuestra plataforma y nuestra comunidad consciente de los beneficios de esta innovadora plataforma de pagos con criptomonedas.

Finalmente, identificamos la importancia de la estrategia SEO ya que nos abre un panorama sobre el mundo de las criptomonedas y lo que el cliente busca, esta herramienta para investigar palabras clave, nos sirvió mucho en la optimización de nuestra landing, la creación de contenido, hacer un análisis y seguimiento para poder realizar cualquier tipo de ajuste necesario a las necesidades del Buyer Persona.

16. Bibliografía

Binance. (n.d.). Binance: Cryptocurrency exchange | Bitcoin & Ethereum trading.

<https://www.binance.org>

Bitso. (n.d.). Bitso: El cambio de criptomonedas más grande en América Latina.

<https://www.bitso.com>

Chainalysis. (2023). *2022 global cryptocurrency adoption index*.

<https://www.chainalysis.com/blog/2022-global-crypto-adoption-index/>

Fernández, Y. (2024). *Criptomonedas: qué son, cómo funcionan y qué otras existen además de Bitcoin*. Xataka. <https://www.xataka.com/basics/criptomonedas-que-como-funcionan-que-otras-existen-bitcoin>

Gil, D. (2024). *Colombia es el tercer país en la región con mayor adaptación de las criptomonedas*. Diario La República.

<https://www.larepublica.co/finanzas/colombia-se-ubica-como-el-tercer-pais-en-la-region-en-adaptacion-de-criptomonedas-3790254>

IBM. (2024). *¿Qué es la tecnología blockchain?*. IBM. <https://www.ibm.com/es-es/topics/blockchain>

Informe trimestral Comercio electrónico. Cámara Colombiana de Comercio Electrónico.

(2023). ccce.org.co/wp-content/uploads/2017/06/1Q-INFORME-TRIMESTRAL-DEL-COMERCIO-CCCE-1.pdf

Porrás Díaz, C. (2023). Legalidad de las Criptomonedas: Avance significativo en la economía digital de Colombia. *Blog Jurídico - TECH*.

<https://telecomunicaciones.uexternado.edu.co/legalidad-de-las-criptomonedas-avance-significativo-en-la-economia-digital-de-colombia/>

SimilarWeb. (n.d.). Bitso website traffic analysis.

<https://www.similarweb.com/website/bitso.com>

SimilarWeb. (n.d.). Binance Pay website traffic analysis.

<https://www.similarweb.com/website/binance.org>

Waynance Tech. (2024). *Waynance, Procesador de pagos web3*. Waynance.

<https://waynance.com/>