

Universidad Del Rosario



Pintuciones

Trabajo De Grado

Daniel Sebastián Barrera Obando, Valeria Isabel Camacho Botello, Daniela Alejandra
Castañeda Pinzón y Karen Stefanny Lamprea Rincón.

Bogotá D. C, Colombia

2022

Universidad Del Rosario



Pintuciones análisis de mercado

Trabajo De Grado

Daniel Sebastián Barrera Obando, Valeria Isabel Camacho Botello, Daniela Alejandra Castañeda
Pinzón y Karen Stefanny Lamprea Rincón.

Rodrigo Barbagelata

Escuela de Administración

Bogotá D. C, Colombia

2022

Tabla de contenido

Resumen.....	9
Palabras clave	9
Abstract.....	10
Key Words	10
Presentación De La Empresa	11
Descripción Del Problema	11
Necesidades.....	11
Logo De La Empresa	11
Misión De La Empresa	12
Visión De La Empresa.....	12
Propuesta de valor.....	12
Objetivo Empresarial	13
Portafolio De Productos.....	13
Componentes De Marketing	15
Análisis De La Situación Actual.....	16
DAFO.....	16
Debilidades	16
Amenazas	16
Fortalezas	17
Oportunidades.....	17
Modelo Canvas	18

Análisis De La Competencia	20
Presentación de la competencia	20
Viverarte Cultivando Arte.....	20
Regalos creativos:	20
Cautiva regalos:	21
Presencia digital de la competencia	22
Viverarte Cultivando Arte.....	22
Regalos creativos:	24
Cautiva regalos.....	26
Análisis Del Público Objetivo	28
Segmentación Digital.....	29
Mapa De Empatía	29
Buyer Persona 1	29
Perfil General	29
Información Demográfica.....	29
Características	30
¿Qué puede hacer Pintuciones por ella?	30
Buyer persona 2	30
Perfil General	30
Información Demográfica.....	31
Características	31
¿Qué puede hacer Pintuciones por él?	31

Buyer persona 3	31
Perfil General	32
Información Demográfica	32
Características	32
¿Qué puede hacer Pintuciones por ella?	32
Buyer persona 4	33
Perfil General	33
Información Demográfica	33
Características	34
¿Qué puede hacer Pintuciones por él?	34
Objetivos SMART	34
Estrategias	35
Estrategias y tácticas	35
Estrategia marketing digital	36
Marketing en redes sociales / Marketing de contenidos:	36
Marketing de influencia / Email Marketing	37
Inbound marketing	37
Definición de la estrategia	38
Mix de medios	38
Instagram	39
WhatsApp	39
Página web	40

Cronograma	42
Medición De Resultados	50
Presupuesto	52
Conclusiones.....	53
Referencias.....	55

Índice de tablas

Tabla 1	13
Tabla 2	43
Tabla 3	45
Tabla 4	46
Tabla 5	48
Tabla 6	52

Índice de figuras

Figura 1	11
Figura 2	13
Figura 3	18
Figura 4	20
Figura 5	20
Figura 6	21
Figura 7	22
Figura 8	23
Figura 9	23
Figura 10	24
Figura 11	24
Figura 12	25
Figura 13	26
Figura 14	27
Figura 15	27
Figura 16	28
Figura 17	39
Figura 18	40
Figura 19	41
Figura 20	41

Resumen

En el siguiente trabajo de grado, desarrollaremos un plan de marketing para el emprendimiento Pintuciones que tiene como fin social el producir y comercializar productos hechos a mano que el usuario pueda adquirir como obsequio para todas las ocasiones. Nuestro objetivo es aumentar la visibilidad y las ventas de Pintuciones para lograr posicionarnos e ir escalando exponencialmente, este éxito lo conseguiremos de la mano de cada una de las estrategias de marketing que nos planteamos para cada situación digital a la que vamos a enfrentarnos y también para cada uno de los medios digitales en los que no solo haremos presencia sino que captaremos la atención de consumidores que pueden volverse clientes potenciales para llegar así a una fidelización, complementando lo anterior también tendremos diferentes métricas que nos ayuden a realizar un feedback del cual podamos extraer lo que nos beneficie y mejorar aquello que nos genera un retroceso, llegando a obtener las conclusiones y/o resultados deseados.

Palabras clave

Manualidades, regalos, personalizado, sentimientos, expresión, ideal, familia, marketing digital, redes sociales, propuesta de valor, estrategia.

Abstract

In the following work of degree, we will develop a marketing plan for the company Pintuciones whose corporate purpose is to produce and market handmade products that the user can purchase as a gift for all occasions. Our goal will be to increase Pintuciones' visibility and sales in order to position ourselves and scale up exponentially, this success will be achieved through each of the marketing strategies that we propose for each digital situation that we are going to face and also for each of the digital media in which we will not only have a presence, but we will also capture the attention of consumers who may become potential customers in order to gain their loyalty, complementing the above, we will also have different metrics to help us obtain feedback from which we can extract what benefits us and improve what generates a setback, reaching the desired conclusions and/or results.

Key Words

Crafts, gifts, personalized, feelings, expression, ideal, family, digital marketing, social media, value proposition, strategy

Presentación De La Empresa

Descripción Del Problema

Colombia es un país que tiene varias fechas especiales al año, lo que muchas veces causa en su población estrés a la hora de regalar algo único, puesto que, por cultura los colombianos pretenden ser detallistas e intentan plasmar su huella en los regalos que dan. Esto genera que continuamente se pregunten por lo que van a regalar a esa persona especial, queriendo siempre innovar y dejar un bonito recuerdo.

Por otra parte, la gran cantidad de celebraciones que se dan en el país hace que muchas de estas pasen desapercibidas, siendo esto un punto de partida para utilizar y darle promoción a las mismas que poco conocemos pero que impactan mucho.

Necesidades

En Pintuciones buscamos cubrir la necesidad de “estima” basado en la clasificación de la pirámide de Maslow, que pretende satisfacer el reconocimiento, la confianza, el respeto y el éxito. Esta necesidad se envuelve en la valoración generalmente positiva de sí mismo. También está relacionada con el altruismo, que se ve reflejada usualmente por el que da el presente. Regalar se constituye como un acto comunicativo en sí, compartiendo un mensaje a la otra persona sin necesidad de palabras. De este modo, se trata de un mecanismo para mantener y reforzar lazos emocionales y/o sociales.

Logo De La Empresa

Figura 1

Logo de la empresa Pintuciones



Fuente: Elaboración propia

Misión De La Empresa

Pintuciones es creatividad por medio de diseños y personalizaciones de nuestros productos para personas que valoren el arte, los detalles hechos a mano con dedicación y cuidado. Nos dedicamos a realizar el regalo perfecto para cada ocasión por medio del amor, confianza y unión.

Visión De La Empresa

En 5 años seremos una empresa sostenible, generadora de empleo contribuyendo al desarrollo de poblaciones vulnerables, trabajando en pro de personas y empresas que valoren el arte y los detalles hechos a mano. Pintuciones será una compañía inspiradora y creativa que cuente con maquinaria especializada para hacer llegar nuestros productos a más personas manteniendo el amor, cumplimiento y calidad que nos caracteriza.

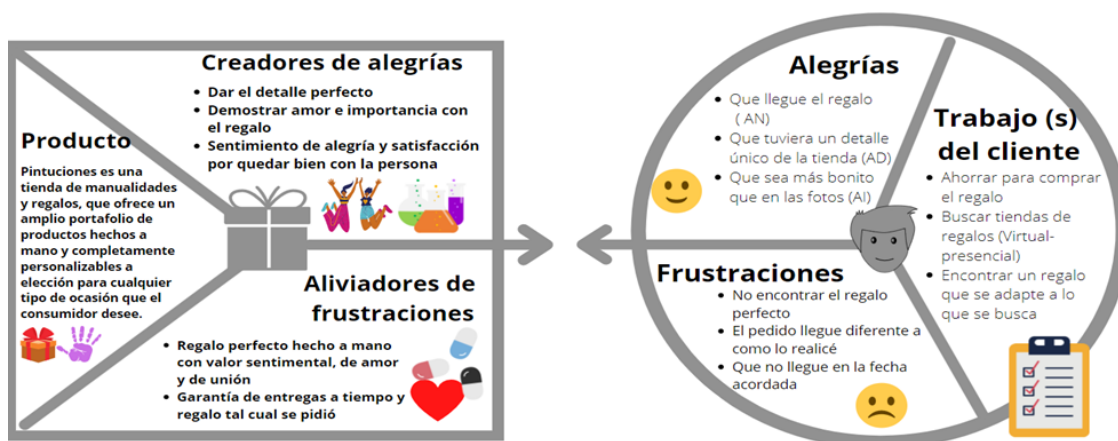
Propuesta de valor

En Pintuciones buscamos ayudar a las personas a encontrar el regalo perfecto hecho a mano, que transmita la sensación de amor y unión del cliente que quiere dar el obsequio hacia la otra persona, en todas las fechas y ocasiones especiales del año. Garantizando que el pedido sea tal cual como el cliente lo desea para que se sienta alegre y satisfecho con el regalo que adquirió de nuestra empresa. Pintuciones quiere estar en la mente de sus clientes y ser recordada como un

emprendimiento que brinda calidad a través de la personalización, innovación y está comprometida con dar los mejores obsequios sin importar cuál sea la ocasión.

Figura 2

Propuesta de Valor



Fuente: Elaboración propia

Objetivo Empresarial

Pintuciones es una tienda de manualidades tradicional que busca innovar y posicionarse por medio de herramientas digitales, donde pueda promocionar sus manualidades, obsequios y artesanías para todos los amantes del arte y aquellos que buscan dar un regalo perfecto para cada ocasión con su sello personal, lleno de valores como el amor, la unión y alegría. Ofrece un amplio portafolio de productos que pueden ser personalizados a discreción del cliente, lo cual resalta la importancia del obsequio, cada producto es realizado con mucha dedicación, cuidado y amor, son productos 100% hechos a mano.

Portafolio De Productos

Tabla 1

Portafolio de Productos

Producto	Medidas	Precio
<p>Portavasos</p> 	<p>Forma circular 10 cm</p>	<p>\$ 45.000 COP</p>
<p>Cajas grandes y medianas</p> 	<p>Cajas grandes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ancho:16x16cm - Alto: 16 cm <p>Cajas medianas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ancho: 14x14cm - Alto: 12cm 	<p>Cajas grandes: \$30.000 COP</p> <p>Cajas Medianas: \$24.000 COP</p>
<p>Cofres</p> 	<p>4 divisiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ancho: 17x17cm. - Alto: 6 cm <p>6 divisiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ancho: 24 x 26 cm - Alto: 6 cm 	<p>4 divisiones \$48.000 COP</p> <p>6 divisiones \$58.000 COP</p>

Porcelanas



A elección del
consumidor

Entre \$35.000 COP y \$50.000
COP

Individuales



- Ancho: 40cm.
- Alto: 30cm

\$ 250.000 COP

Fuente: Elaboración propia

Componentes De Marketing

Llevamos a cabo un proceso a mano, con delicadeza y paciencia. Una vez la materia prima está lista, cortamos, dibujamos y a continuación pintamos el modelo que el cliente desea. Por último, llevamos las manualidades con un tercero, quien tiene como tarea el resinar el producto, para luego ser entregado al cliente.

La publicidad está apoyada en los consumidores y personas cercanas a los creadores de la marca. De igual manera, se estimula la compra dando precios diferentes por la compra de cantidades más grandes. El precio de nuestros productos tiende a variar cuando se realizan

diseños personalizados para cada uno de nuestros clientes, dependiendo el artículo que deseen los precios pueden ir desde los \$24.000 hasta los \$250.000.

Al ser un emprendimiento pequeño las entregas son realizadas directamente por los empleados. En las ocasiones en las que los pedidos son fuera de la ciudad se utilizan empresas de transporte dedicadas a entregar productos en el país.

Análisis De La Situación Actual

DAFO

Debilidades

Pintuciones tiene debilidades en el posicionamiento de la marca, puesto que, nuestra estrategia digital actual se ha encargado de aislarnos de los procesos tecnológicos, es por esto que el contenido en línea no es de calidad, ni se tiene un desarrollo organizado para el trabajo de los medios digitales.

No existe un control detallado de los procesos que se deben tener en redes sociales, el desarrollo de publicaciones en Instagram, que es la única red social que maneja el emprendimiento, se realiza sin un orden ni un fin claro. Por tal motivo, el control y la planeación de estas actividades son un punto de partida para cumplir con el objetivo de tener una presencia relevante en internet. Es por esto que la debilidad principal en este momento es la poca presencia en medios digitales, haciendo que la marca tenga un bajo tráfico de búsqueda y no presente una relevancia frente a la competencia.

Amenazas

A partir de la pandemia, surgieron diferentes iniciativas que tienen similitud con nuestra propuesta de valor. Además, el reconocimiento, alcance y posicionamiento puede generarse

como una amenaza puesto que hay sectores en la competencia que ya tiene una estrategia digital estructurada, un nicho de mercado definido y una población que está fidelizada.

La era tecnológica puede darse como un factor externo de cuidado, esto en cuanto a tendencias y a gustos que se desarrollan en el mundo, puesto que, se ha evidenciado que un sector importante de las personas que utilizan internet busca crear y diseñar los regalos de manera autónoma.

Fortalezas

Dar a nuestro cliente el regalo perfecto es nuestra principal ventaja, proporcionar las herramientas para brindar un detalle más allá de lo convencional. Al apoyarnos de la fidelización de nuestros clientes por medio de la voz a voz, generando una estrategia digital, apalancándonos de las personas que ya conocen la calidad de nuestros productos. Llegando a un público más amplio, que reconozca nuestra propuesta de valor y se motive a comprar el regalo perfecto a través de la innovación y plataformas digitales llamativas.

Un punto importante de nuestras fortalezas es la diversificación de los productos y el portafolio que tenemos, dado que estos productos serán el punto de partida para la creación de contenido que llame la atención de los posibles clientes que visiten nuestras redes sociales. Los colores y detalles de los regalos sirven para generar atracción e interacción con las personas que estén buscando el regalo perfecto. Pintaciones genera cercanía con sus clientes por medio de los canales digitales en los que brinda asesorías personalizadas sobre sus pedidos, aclarando detalles sobre los productos y dando a conocer los avances del pedido.

Oportunidades

Las oportunidades que tiene el emprendimiento en el ámbito digital son bastante amplias gracias al auge de la tecnología, en el campo nacional, se puede acceder a diferentes ayudas e iniciativas por parte del gobierno que tiene para este tipo de emprendimientos.

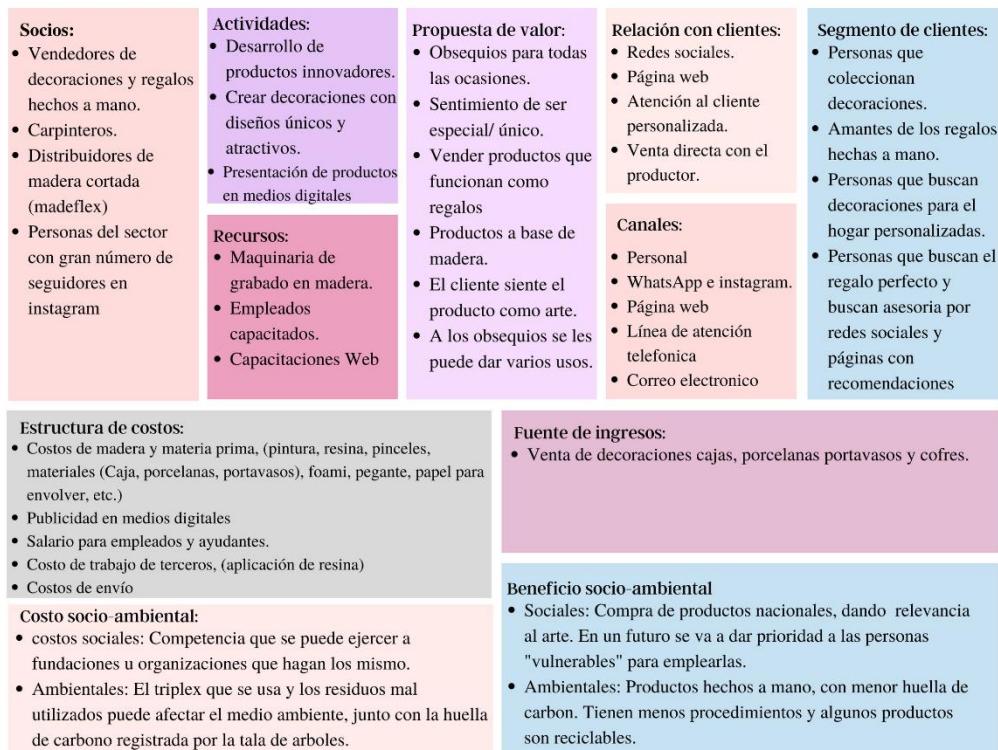
Aprovechar la tecnología para dar a conocer los productos existentes, diversificar e innovar en artículos futuros, puesto que, el mundo digital nos abre la puerta para tener un alcance más amplio al actual. Por otra parte, el darnos a conocer a un “bajo” costo sirve como punto de partida para segmentar nuestra audiencia y lograr impactar en sus gustos y preferencias al dar un detalle. Es por esto que la oportunidad es utilizar las tendencias a nuestro favor, el hecho de poder personalizar los regalos sin importar la fecha o celebración que se de en el momento.

A su vez, la oportunidad que tenemos en el mundo digital es amplia al saber utilizar la necesidad que últimamente tiene más valor, puesto que la pandemia influyó a una mayor cantidad de personas a acceder a las redes sociales por lo que pasan más tiempo navegando en ellas y es más probable dar a conocer nuestro emprendimiento.

Modelo Canvas

Figura 3

Modelo Canvas emprendimiento Pintuciones



Fuente: Elaboración propia

Nuestro modelo de negocio presentado tiene un mix de conceptos y decisiones estratégicas que hemos desarrollado, puesto que unificamos la parte digital y la parte física de nuestro emprendimiento, sin perder nuestra propuesta de valor, buscando siempre el servicio y la realización de nuestros clientes. En este modelo de negocio queremos resaltar la empatía y la comunicación con nuestros clientes por medio de nuevos y tradicionales medios de interacción, innovando en nuestros productos, pero a su vez en la forma de darnos a conocer, adquiriendo nuevos aliados digitales y manteniendo las buenas relaciones con los que hemos trabajado. A su vez, la implementación digital en nuestro modelo de negocio le da la capacidad y la necesidad de expansión, generando nuevos costos en publicidad digital pero también nuevos resultados en sus ingresos, siempre con la premisa de dar el regalo perfecto para cualquier ocasión y hacer que nuestros clientes desarrollen su creatividad por medio de nuestros productos.

Análisis De La Competencia

Presentación de la competencia

Como principales competidores para nuestro emprendimiento hemos reconocido 3 empresas bogotanas que tienen iniciativas similares a la nuestra y son las siguientes:

Viverarte Cultivando Arte

Figura 4

Logo competencia empresa viverarte



Tomado de *Inicio* [Página de Facebook], Viverarte Cultivando Arte, (s. F.),

<https://www.facebook.com/viverartecultivandoartebog/>

Esta empresa es el principal competidor de nuestro emprendimiento pues se especializan en trabajar la cerámica y la madera al igual que nosotros, los productos y las decoraciones las realizan a mano, todo su portafolio se puede personalizar y ajustar al gusto y las necesidades de cada cliente para todas las ocasiones. Contamos con productos iguales y otros muy similares.

Regalos creativos:

Figura 5

Logo competencia empresa regalos creativos



Tomado de *Inicio* [Página de Facebook], Regalos Creativos, (s.f.), <https://es-la.facebook.com/regaloscreativosbogota/>

Es una empresa ubicada en Bogotá que busca brindar una buena experiencia al cliente mientras elige el regalo más acorde a la ocasión que desea celebrar, consideran que los momentos especiales son únicos y deben honrarse, ofreciendo diseños que pueden personalizar haciéndolos únicos y exclusivos. Sin embargo, no es competencia directa porque ofrece un portafolio más variado y diferente del que nosotros tenemos pero que busca satisfacer las mismas necesidades, por lo tanto, lo consideramos un competidor indirecto y que se ubica como un sustituto para nuestro emprendimiento.

Cautiva regalos:

Figura 6

Logo competencia empresa cautiva



Tomado de *Inicio* [Perfil de Instagram], Cautiva Regalos [@cautiva_regalos], (s.f.), https://www.instagram.com/cautiva_regalos/

Esta empresa cuenta con un portafolio similar al nuestro, es una empresa dedicada a diseñar, crear y desarrollar regalos personalizados a gusto de cada cliente, crean detalles para todos los eventos y buscan dar diseños únicos y originales principalmente en madera. Podemos considerar este emprendimiento como un competidor indirecto porque si bien su base de productos se realiza en madera son productos diferentes.

Presencia digital de la competencia

Viverarte Cultivando Arte

Están presentes en diferentes redes sociales como Instagram, Facebook, TikTok, YouTube y WhatsApp; en sus páginas de Facebook e Instagram publican el mismo contenido en la misma fecha y se mantienen en contacto con los consumidores por medio de publicaciones constantes todas las semanas y dando repuesta a los comentarios que hacen en las mismas; iniciaron en TikTok hace poco y del mismo modo hacen publicaciones todas las semanas, comparten videos donde muestran sus productos y su vida como emprendedores; en cuanto a YouTube no es un canal activo pues hace un año no publican nuevos videos aunque tienen un enlace directo desde su página web. También permiten el contacto por correo electrónico, además de tener una página web que facilita la visualización de todos sus productos.

Figura 7

Feed de página de TikTok bajo del dominio de Viverarte



Tomado de *Viverartecultivandoarte* [Perfil de TikTok], Viverarte Cultivando Arte,

<https://www.tiktok.com/@viverartecultivandoarte?lang=en>

Figura 8

Feed de página de Instagram bajo el dominio de Viverarte



Tomado de *Inicio* [Perfil de Instagram], Viverarte cultivando arte [@viverartecultivandoarte], (s.f.), <https://www.instagram.com/viverartecultivandoarte/>

Figura 9

Feed de página de Facebook bajo el dominio de Viverarte



Tomado de *Inicio* [Página de Facebook], Viverarte Cultivando Arte, (s. F.),

<https://www.facebook.com/viverartecultivandoartebog/>

A partir de la auditoria web realizada en seigoo se evidencia que la página web tiene más puntos negativos que positivos. Tiene un título atrayente pero no tiene meta descripción por lo que el buscador la crea automáticamente, convirtiéndola en una página que no es atrayente ni brinda una idea general sobre lo que vende pues solo se centra en dos productos y deja por fuera el amplio portafolio que tiene, del mismo modo tampoco incluye palabras clave. Otros factores por mejorar son el uso correcto de encabezados, la descripción de imágenes Alt, el tiempo de carga y un mensaje de error de página personalizado. Por otra parte, si es amigable con el uso de teléfonos móviles lo que permite que los posibles clientes los encuentren en todo momento.

Figura 10

Aparición de búsqueda página web vivearte

https://www.viverarte.com.co › productos › madera › p... ▼
Portavasos e individuales - Viverarte Cultivando Arte
 Individuales color madera x 4. Medidas: Individuales 30cm x 40cm Portavasos 10cm x 10cm.
 Material: Mdf y resina. Tapizados en paño. Precio: \$ 240.000. }

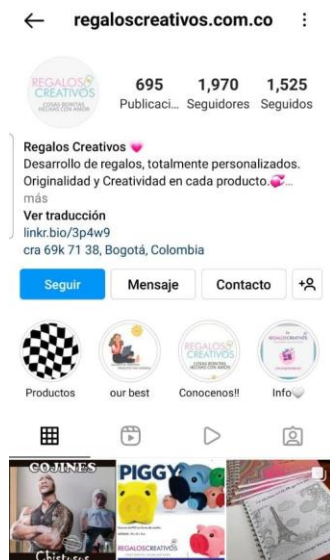
Tomado de *buscador de google* [Captura de pantalla], <https://acortar.link/WRQBvo>

Regalos creativos:

Mantienen abiertos los canales de comunicación con el consumidor habilitando un número de celular y un correo electrónico para que se les pueda contactar directamente. Tienen presencia en redes sociales como Facebook e Instagram donde se mantienen actualizando su contenido por lo menos un par de veces al mes creando conciencia en las personas sobre los productos que ofrecen, además de WhatsApp para mantener un contacto más directo con el cliente.

Figura 11

Feed de página de Instagram bajo el dominio de Regalos Creativos



Tomado de *Inicio* [Perfil de Instagram], Regalos Creativos [[@regaloscreativos.com.co](https://www.instagram.com/regaloscreativos.com.co/)], (s.f.), <https://www.instagram.com/regaloscreativos.com.co/>

Figura 12

Feed de página de Facebook bajo el dominio de Regalos Creativos



Tomado de *Inicio* [Página de Facebook], Regalos Creativos, (s.f.), <https://es-la.facebook.com/regaloscreativosbogota/>

Con base a la auditoria web realizada por medio de la herramienta Seigoo encontramos que en su página web hay bastantes puntos a mejorar para que logren hacerse más visibles en las

búsquedas por internet, pero se puede considerar una página de calidad, pues de un total de 100 puntos obtuvieron 51.

La página cuenta con un buen título, pero carece de una meta descripción que le dé información relevante al cliente cuando esté en los resultados de búsqueda, ya que es demasiado larga y la idea queda cortada por lo mismo. Tampoco cuentan con palabras claves definidas que favorezcan al posicionamiento en los buscadores y deben ajustar todas las descripciones Alt de sus imágenes para que sea entendida fácilmente por los motores de búsqueda. Adicionalmente, es positivo que su página pueda ser vista fácilmente desde un teléfono móvil.

Figura 13

Aparición de búsqueda para regalos creativos en google.com

<https://www.regaloscreativos.com.co> ▼

Regalos creativos

Hemos creado nuestra lista de ideas de **regalos creativos** y originales para San Valentín y estamos seguros que encontrarás cual elegir...

[Rompecabezas](#) · [Cobijas y Mantas](#) · [Botellas y Latas](#) · [Cojines](#)

Tomado de *buscador de google* [Captura de pantalla] <https://acortar.link/h1m9sT>

Cautiva regalos

En cuanto a redes sociales tienen presencia en Facebook, Instagram y WhatsApp. Observando más a detalle podemos darnos cuenta que en su página de Facebook no hacen publicaciones constantes y en ocasiones pasa hasta más de un mes para una nueva actualización, así Instagram se convierte en su red principal y es en la que tienen mayor interacción con los clientes, allí tienen periodos de bastante actividad donde publican todos los días y responden comentarios como periodos donde pueden pasar un par de semanas para que contesten las dudas de sus consumidores. Así concluimos que su actividad en redes no tiene un calendario específico ni un orden al realizar las publicaciones.

Figura 14

Feed página de Facebook emprendimiento cautiva, encarga y encanta.



Tomado de *Inicio* [Página de Facebook], Cautiva. Encarga y Encanta, (s.f.), <https://es-la.facebook.com/cautivaregalos/>

Figura 15

Feed de página de Instagram bajo el dominio de cautiva regalos



Tomado de *Inicio* [Perfil de Instagram], Cautiva Regalos [@cautiva_regalos], (s.f.), https://www.instagram.com/cautiva_regalos/

Según nuestra auditoría web con la herramienta seigoo para la página web de Cautiva regalos vemos que si bien a nivel general recibe una puntuación de 60 puntos que nos indica un

buen resultado y tiene bastantes puntos a favor aún hay campo para que su página sea más atractiva para los clientes.

El título y la meta descripción son pertinentes, muestran de forma clara y concreta el fin de la empresa, aunque podría potencializar más su posicionamiento si incluye palabras clave, esta página también falla en las descripciones de las imágenes pues una proporción considerable de todas las que se encuentran en su sitio no tienen “alt” o una descripción que sea fácil de interpretar por los buscadores, generando pérdidas en la cantidad de tráfico que podrían atraer por la búsqueda con imágenes.

Figura 16

Aparición de página web de cautiva regalos en google.com



http://cautivaregalos.com ▾
Regalos Personalizados en Bogotá
 Cautiva regalos la empresa numero uno en **regalos personalizados en Bogotá**. Contacto 310 5651090.

Tomado de *buscador de google* [Captura de pantalla], <https://acortar.link/mWk7rm>

Análisis Del Público Objetivo

De las entrevistas realizadas a las personas que se encuentran dentro de nuestro segmento de clientes, obtuvimos algunas características generales que nos ayudan a entender de una mejor manera lo que ellos quieren y sienten en su día a día. Vemos que son personas que les gusta estar actualizadas escuchando, viendo y siguiendo a otras que son influyentes y están en la misma línea con las tendencias. Así mismo, quieren mantener sus estilos de vida tanto a nivel laboral, económico y de salud, además les preocupa perder su estatus social y como utilizan el tiempo en sus días diarios, pues la familia es un pilar fundamental y se pueden ver comprometidas sus relaciones interpersonales.

Segmentación Digital

Mapa De Empatía

Pudimos destacar de nuestros consumidores que desean crecer a nivel laboral, gozar de buena salud, viendo a su familia como pilar principal, deseando aprender y compartir con ellos. Pasan su tiempo libre leyendo noticias y artículos de entretenimiento, están conectados por lo que aprovechan de los beneficios de las redes sociales, y siguen las publicaciones de famosos. Les gusta pasar tiempo con su familia y amigos cercanos, escuchar música y emisoras, consideran que un buen consejo puede ser aprovechado en cualquier momento y les gusta estar informados de las situaciones por las que estén pasando a su alrededor.

Son personas que disfrutan aprender y actualizarse, se esfuerzan en utilizar su tiempo de manera óptima y cumplir con los estándares de la sociedad, trabajando y ganando dinero para realizar actividades que los hace felices y conocer nuevos lugares.

Buyer Persona 1

Perfil General

- Nombre: Agustina Picazo
- Trabajo: Independiente en venta de alimentos
- Principales Hábitos De Consumo: Le gusta adquirir productos que la puedan ayudar a hacer feliz a su familia, busca mediar y demostrar su afecto con regalos especiales y personalizados, intenta estar informada para tomar siempre la decisión correcta.

Información Demográfica

- Género: Femenino
- Edad: 56
- Localización: Bogotá, Colombia

- Clase Social: Media – Baja
- Estado Civil: Casada
- Formación: Básica
- Hijos: 3

Características

- Desea aprender y compartir nuevas experiencias teniendo a su familia y amigos como pilar principal.
- Escucha los consejos y problemas de las personas a su alrededor, disfruta hablar con sus amigos y familiares al igual que escuchar las opiniones de personas influyentes e interesantes.
- Está atenta a las redes sociales, periódicos y televisión, de igual manera disfruta diferentes tipos de entretenimiento que la ayudan a salir de su rutina.

¿Qué puede hacer Pintuciones por ella?

Agustina al ser una mujer con deseo de aprender nuevas cosas puede guiarse de nuestros tutoriales y eventos para hacer manualidades en familia que más adelante pueden servir para la decoración de su hogar. De igual manera puede seguir nuestras redes sociales y enterarse de los diferentes eventos que tenemos programados para que se una y salga de la rutina.

Buyer persona 2

Perfil General

- Nombre: Juan Galán
- Trabajo: Independiente en venta de alimentos
- Principales Hábitos De Consumo: Le gusta hacer compras por internet, ver redes sociales y seguir a sus amigos y conocidos cercanos para estar informado de sus

vidas. Busca productos relacionados a juegos de mesa y coleccionistas. Tiene pareja con quien disfruta pasar su tiempo libre y darle regalos.

Información Demográfica

- Género: Masculino
- Edad: 22
- Localización: Bogotá D.C
- Clase Social: Media – Baja
- Estado Civil: Soltero
- Formación: Universitario sin culminar
- Hijos: Ninguno

Características

- Tiene una relación estrecha con su mamá quien es madre soltera.
- Goza de buena salud, por lo que tiene un trabajo de medio tiempo, con lo que gana ayuda con las cuentas de la casa y gastos.
- Disfruta salir con familia y amigos.
- Lleva una relación de 3 años con su pareja.

¿Qué puede hacer Pintuciones por él?

Juan es una persona amable, quien disfruta mostrar su cariño por medio de regalos. Nosotros podemos ofrecerle un amplio portafolio de productos personalizables que puede escoger y brindar como obsequio a sus seres amados. Juan tiene la posibilidad de escoger diferentes estilos e incluso traer el propio, por lo que será de gran ayuda para él y una carga menos al momento de pensar donde comprar el regalo perfecto.

Buyer persona 3

Perfil General

- Nombre: Isabel María Hoyos
- Trabajo: Psicóloga
- Principales Hábitos De Consumo: Busca tener hábitos saludables, compra comida que le hace bien y tiene suscripción al gimnasio. Disfruta ir al cine, ver películas en plataformas digitales o entrar a redes sociales mientras cuida a su hija y le ayuda con sus trabajos. En su tiempo libre le gusta salir con sus amigos.

Información Demográfica

- Género: Femenino
- Edad: 32
- Localización: Bogotá D.C.
- Clase Social: Media – Alta
- Estado civil: Divorciada
- Formación: Universitaria
- Hijos: 1

Características

- Le gusta ver documentales sobre casos policíacos, cocina y belleza.
- Consume mucha televisión infantil mientras pasa tiempo con su hija.
- En el trabajo espera proyectar a una persona saludable y fuerte.
- Busca darle regalos con significado a sus seres queridos.

¿Qué puede hacer Pintuciones por ella?

Isabel es una mujer fuerte que ama proyectar lo que siente, espera llevar una vida saludable para poder disfrutar de su vida junto a su hija. Nosotros podemos ayudarla brindándole

nuevas ideas de manualidades que su hija puede realizar mientras ella hace otras actividades, tomando en cuenta la información extraída de EDUCREA (2018): “Las actividades para niños deben considerar las manualidades, de manera de favorecer la expresión de su creatividad y de su mundo interior, al tiempo que desarrollan sus procesos cognitivos y mejoran su autoestima”. Pintaciones no solo crea y personaliza manualidades, también da una oportunidad creativa para el usuario, dándole la posibilidad de crear juntos algo especial que puede contener diferentes recuerdos en familia.

Buyer persona 4

Perfil General

- Nombre: Juan Andrés Becerra
- Trabajo: Gerente de Taller de Vehículos
- Principales Hábitos De Consumo: Le gusta coleccionar carros miniatura y guardarlos en el estudio de su casa. Disfrutar pasar los fines de semana en la casa y ver fútbol. Cuando tiene tiempo le gusta ir a reuniones familiares y hacer asados. Es detallista por lo que frecuentemente le da regalos a su esposa y a sus hijos.

Información Demográfica

- Género: Masculino
- Edad: 41
- Localización: Bogotá D.C.
- Clase Social: Media - Alta
- Estado Civil: Casado
- Formación: Universitaria – Especialización
- Hijos: 2

Características

- Leer noticias recientes sobre política y economía.
- Busca estar actualizado en temas relacionados a su trabajo, sigue cuentas de carros y mecánica en redes sociales.
- Le gusta dar regalos únicos y especiales a sus seres queridos en sus cumpleaños.
- Disfruta de la pesca y el aire libre

¿Qué puede hacer Pintuciones por él?

Juan Andrés es un hombre que busca cualquier excusa para pasar tiempo con su familia y amigos, después de arduas semanas de trabajo aprovecha los fines de semana para descansar por lo que no le queda mucho tiempo para demostrar su afecto. Junto con nuestras asesorías personalizadas Juan Andrés puede encontrar el regalo perfecto en pocos minutos, escogiendo y personalizando uno de nuestros productos. Consideramos esencial el detalle y precisión de cada presente por lo que cada persona cercana a Juan Andrés podrá ver reflejado el cariño que él tiene hacia ellos.

Objetivos SMART

- Aumentar un 20% mensual el número de seguidores que interactúan con el contenido de la red social (Instagram) y adicional realizan una compra con respecto al mes anterior.
- Obtener un promedio de 15 órdenes de compra cada mes por medio de nuestra página web durante el primer año.
- Incrementar las ventas en un 10% en las épocas del año que no se celebran fechas especiales.

Estrategias

Estrategias y tácticas

Pintuciones empleará una estrategia de cartera/penetración de mercado propuesta por la matriz de Ansoff (producto-mercado). Puesto que en el momento el emprendimiento está potencializando sus productos y a su vez busca captar nuevos consumidores en el mercado con el fin de avanzar en el reconocimiento de marca. A su vez, se alineará el proceso de producción con una estrategia funcional que genere una mayor eficiencia, logrando alcanzar una ventaja competitiva que contribuya al crecimiento en la producción y recordación de los productos de Pintuciones en el mercado.

Para el desarrollo e implementación de estas estrategias se utilizarán diferentes tácticas encaminadas a la penetración eficiente del mercado, para esto se creará una página web y se ampliará la presencia en redes sociales, a su vez se hará un tipo de publicidad basada en anuncios y posters que den a conocer los productos que oferta Pintuciones.

En cuanto a la estrategia funcional se implementará una estandarización en los procesos de producción, con el fin de realizar operaciones de forma eficiente, evitando el desperdicio de material y la optimización del tiempo con el fin de cubrir las necesidades del mercado, además, se crearán alianzas con nuevos proveedores tanto de materias primas como de productos nuevos que fomenten el crecimiento en el mercado. No obstante, estas alianzas deben estar encaminadas al crecimiento y penetración de mercado sin perder los valores y estándares de calidad.

Por otra parte, gracias a las características de nuestro emprendimiento, hemos concluido que, en cuanto a precios, implementaremos es una estrategia “Pricing Skimming” debido a que se ofrecen diferentes productos con una excelente y alta calidad. A su vez, el precio se compone no solo del material con el que se desarrollan los regalos, obsequios y/o artesanías sino también

se refleja la mano de obra con la que se plasma el arte y los valores principales que transmite Pintuciones, ya que, todos los productos son realizados 100% a mano, lo que le garantiza un alto margen.

Es importante recalcar, que tenemos un factor diferenciador y es que cada uno de los productos es completamente personalizable, con la pintura, diseño, tamaño y/o calcomanías que el consumidor elija, sin embargo, también ya hay productos listos por si el cliente prefiere comprarlo ya hecho, añadiendo que los productos tienen una vida útil que también puede ser personalizable si el consumidor así lo desea, pues ciertos materiales para la producción pueden prolongar la vida útil.

Estrategia marketing digital

Para desarrollar una estrategia digital efectiva que este alineada con las diferentes estrategias de negocio y tengan relevancia con el desarrollo de los productos, se decidió utilizar un conjunto de metas definidas por los objetivos SMART. Para lo cual, Pintuciones por medio de 2 estrategias de marketing digital buscará conseguir una presencia y participación significativa en el mercado de regalos y manualidades, logrando cautivar y fidelizar la intención de compra de nuevos clientes, generando mayor interacción con el propósito de brindar una experiencia única en todo el proceso de compra.

Marketing en redes sociales / Marketing de contenidos:

Para el desarrollo de la estrategia digital en redes sociales, nuestra principal plataforma será Instagram, poniendo en práctica diferentes acciones de marketing con la intención de dar a conocer nuestra propuesta de valor, productos personalizados y así llegar a una gran cantidad de audiencia. Esto con el fin de generar interés de compra y brindarles la alternativa de conocer más sobre nuestros productos, procesos y sugerencias.

Una vez logremos captar su atención gracias a medios visuales y llamativos en nuestra red social, utilizaremos la opción de mostrar procesos innovadores y los productos personalizados por medio del marketing de contenidos, esto con el fin de dar una visualización diferente a cada producto, donde nuestro cliente se enamore de ellos y vea la oportunidad de personalizar su regalo perfecto, logrando poner su marca y así mismo generar valor en cada detalle.

Marketing de influencia / Email Marketing

Al contar con una estrategia en redes sociales por medio de contenidos innovadores y únicos, nos apoyaremos en el marketing de influencia para alcanzar otro tipo de audiencia, generando alianzas con diferentes personas que estén en el medio y así buscar nuevos nichos de mercado para generar interacción con los consumidores que les llame la atención nuestro modelo de negocio.

Una vez, logremos captar la atención de nuestros posibles clientes, se pondrá en marcha la alternativa de fidelizar nuestro negocio con los consumidores por medio de Email Marketing, el cual fue previamente aceptado por los mismos al interactuar con nuestra página web a la hora de inscribir sus datos y/o realizar alguna compra por medio de internet. Esto con la intención de promocionar y brindar cierto tipo de descuentos en las personas que interactúen con nosotros y así mismo puedan referir a sus conocidos nuestro emprendimiento.

Inbound marketing

La creación de una página web nos facilitará la atracción de clientes potenciales a nuestro emprendimiento, incrementando las ventas y ganando reconocimiento. Buscamos atraer personas de diferentes edades, quienes aprecien un producto hecho a mano y personalizable. Esto lo queremos lograr por medio de artículos y opiniones sobre el arte, además, mostraremos

diferentes opciones de manualidades que los internautas podrían hacer desde casa, inspirándose de las ideas que damos en la página.

De igual manera publicaríamos comentarios de nuestros clientes y en caso de haber adquirido el producto como regalo, mostrar la reacción de las personas al recibirlo. Esperamos como resultado el acceso de diferentes internautas a nuestras redes siguiendo los consejos y viendo las reacciones de diferentes compradores, inspirándose a comprar y adquirir nuestros productos.

Definición de la estrategia

Pintuciones al ser un emprendimiento de manualidades tiene la alternativa de crear contenido enfocado en la propuesta de valor y a su vez en los objetivos principales. Es decir, tiene la capacidad de impactar a sus clientes de diferentes formas, entre ellas están la psicológica, emocional y de realización, puesto que los regalos personalizados tienen mayor relevancia en la percepción de un detalle, dado que genera un vínculo especial con la persona que lo regala y con el objeto cómo tal.

Por esto utilizaremos contenidos que resalten la importancia tanto del proceso del producto como la influencia en las personas, un ejemplo de esto serían conferencias y videos explicativos que demuestren la relevancia de cada regalo. Logrando producir sensaciones entre las personas que interactúan con estas actividades, cabe resaltar que estas iniciativas se lograrán al generar una atención y curiosidad previa, es decir, mostrando parte del contenido y promocionando el evento con una gran fuerza en nuestras redes sociales y así mismo, una vez realizada la propuesta se logrará mantener la información en el tiempo con el fin de generar contenido de forma responsable y relevante para la audiencia.

Mix de medios

Instagram

Figura 17

Feed de Instagram junto con descripción breve de la cuenta bajo el dominio de Pintuciones



Fuente: Elaboración propia

Por la característica de nuestro portafolio, este medio será de gran relevancia visual, puesto que, se dará a conocer la parte estética del emprendimiento. En este se publicarán apartes del video, infografías, Productos especiales y concursos.

Actualmente tenemos Instagram (@pintuciones) con 92 seguidores. Por el momento se hizo una pausa en las actualizaciones de las publicaciones, pero para cumplir con los objetivos planteados se manejarán de acuerdo con el cronograma de la tabla 2, aplicando nuestro plan de comunicación y creación de contenido para hacer más atractivo nuestros productos como nuestra página.

WhatsApp

Por otra parte, también contamos con una red de atención a los clientes vía WhatsApp con el propósito de fidelizar y dar la mejor experiencia a cada una de las personas que se pongan

en contacto con nosotros. Solucionando todas las dudas e inquietudes que puedan surgirles, les brindamos información sobre los detalles de sus productos, tiempos de todo el proceso, estado de sus envíos, entre otras cosas. Damos prioridad a los mensajes en orden de llegada y adicional por medio de la opción de compartir estados, también generamos una comunicación con nuestro plan de contenido por este medio y generar un mayor engagement.

Página web

La página web es el medio en el que nuestros clientes podrán encontrar toda la información completa sobre la historia de nuestro emprendimiento, la misión, la visión y el portafolio con el detalle de materiales, precios, descripciones y medidas para cada uno de los productos que ofrecemos. También tenemos enlaces directos a nuestras redes sociales para que los clientes nos sigan y puedan interactuar de una manera más cercana con nosotros.

Igualmente, vamos a tener un apartado de blog en el que compartiremos los procesos que lleva hacer algunos de los detalles, noticias y demás experiencias sobre nuestro emprendimiento, contenido sobre qué somos y nuestra propuesta de valor, videos largos de conferencias, artículos de opinión relacionado con manualidades, últimas noticias, experiencias de nuestros clientes y galería de productos. A su vez, se logrará implementar el pago online con el fin de facilitar el proceso a nuestros clientes.

Figura 18



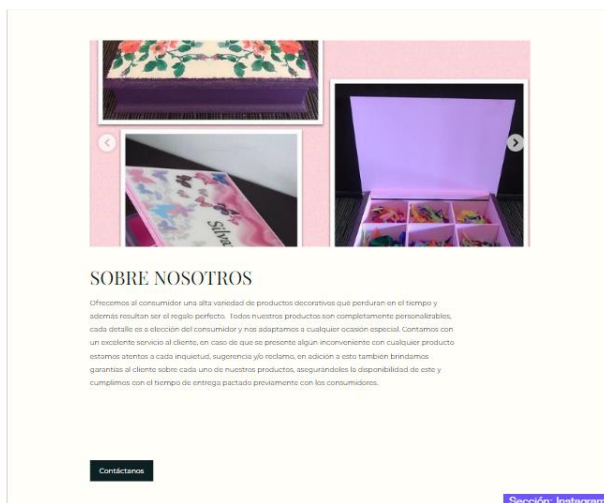
Fuente: Elaboración propia

Figura 19



Fuente: Elaboración propia

Figura 20



Fuente: Elaboración propia

Cronograma

Nuestro calendario anual con el cual diseñamos y planeamos cada publicación para dar cumplimiento a nuestros objetivos está dividido en 4 semanas, en la que cada una de ellas del respectivo mes tiene una actividad basada en fechas especiales que se lleven a cabo en ese rango de tiempo, actividades de interacción, tutoriales que pueden seguir nuestros clientes, ideas de regalo y temáticas semanales.

Realizaremos un video general a finales de cada mes para de este extraer el material del mes que inicia, asegurándonos de tener publicaciones que puedan ser utilizadas en diferentes redes sociales pero que generen el mismo engagement en cada una.

Como lo hemos mencionado anteriormente tenemos presencia en redes tales como Instagram en donde vamos a realizar las publicaciones los días lunes, miércoles y jueves en un rango de horario de 5 am a 7am y también los días sábados de 7 pm a 8pm, con base en estudio realizado por Jillian Warren (2021) para Later Blog. Por otra parte, manejamos WhatsApp para tener una relación de ventas con el cliente más personalizada con un tiempo de respuesta corto y

en donde también utilizaremos la opción de “Estados” que brinda esta aplicación para llegar a otro público y en la cual subiremos nuestro contenido los días Martes y Jueves en un rango de horario de 1pm-3pm, esto con el fin de generar un engagement para que inicien una conversación y posteriormente la compra o bien sea que visite nuestro Instagram y/o página web.

A continuación, mostraremos nuestro calendario dividido por periodos y semana

Tabla 2

Semana 1

Mes	Actividad	Descripción	Tipo de contenido	Cantidad de publicaciones	Red Social
01	Reyes Magos	Ideas de regalos con nuestros productos.	Texto foto	2	Instagram
02	Virgen de la candelaria	Mostrar nuestras porcelanas (alusivas a la fecha).	Video	1	Instagram WhatsApp
03	Día de la mujer	Mensajes y fotos de mujeres + ideas de conmemoración.	Fotos texto	2	Instagram WhatsApp PáginaWeb
04	Tutorial	Paso a paso de como armar un regalo con nuestros productos.	Video	2	Instagram

05	Día de la Madre	Mensajes y fotos de mamás valientes, reales, humanas y guerreras + ideas de regalo.	Fotos texto	2	Instagram WhatsApp
06	Tutorial	Paso a paso de como armar un regalo con nuestros productos.	Video	2	Instagram
07	Personajes animados	Elaboración de uno de nuestros productos con un dibujo animado.	Video	1	Instagram WhatsApp
08	Díselo a tus abuelos	Frases para dar a ABU.	Fotos texto	2	Instagram WhatsApp
09	Día del hermano	Mensaje para celebrar y compartir la hermandad + ideas de regalo.	Fotos texto	2	Instagram WhatsApp
10	Personajes animados	Elaboración de uno de nuestros productos con un dibujo animado.	Video	1	Instagram WhatsApp
11	Imágenes inspiradoras	Mensajes motivacionales para empezar la semana con toda.	Fotos texto	3	Instagram WhatsApp

12	Navidad	Ideas de regalos para las festividades del mes.	Videos Fotos texto	3	Instagram WhatsApp
----	---------	---	--------------------------	---	-----------------------

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3

Semana 2

Mes	Actividad	Descripción	Tipo de contenido	Cantidad de publicaciones	Red Social
		Paso a paso de como armar			
01	Tutorial	un regalo con nuestros productos.	Video	2	Instagram
02	Día del periodista	Ideas de regalo con nuestros productos.	Fotos	1	Instagram WhatsApp
03	Día del hombre	Mensajes y fotos de hombres inspiradores + ideas de regalo.	Fotos Texto	2	Instagram WhatsApp PáginaWeb
04	Productos	Video de nuestros productos para dar conocimiento.	Video	2	WhatsApp
05	Historias motivadoras	Videos de relatos de madres colombianas.	Videos	1	Instagram

		Mensajes y fotos de padre			
06	Día del padre	inspiradores + ideas de regalo.	Fotos Texto	2	Instagram WhatsApp
07	Personas Famosas	Elaboración de uno de nuestros productos con una persona famosa.	Video	1	Instagram WhatsApp
08	Historias de ellos	Videos de nuestros clientes compartiendo un momento o una historia de ellos.	Video	2	Instagram
09	Amor y Amistad	Cómo celebrar en amor y amistad + ideas de regalos.	Foto Texto Video	3	Instagram WhatsApp
10	Personas Famosas	Elaboración de uno de nuestros productos con una persona famosa.	Video	1	Instagram WhatsApp
11	Sobre nosotros	Videos cortos de 30 segundos donde nos conozcan un poco más.	Video	2	Instagram PáginaWeb
12	Navidad	Ideas de regalos para las festividades del mes.	Videos Fotos Texto	3	Instagram WhatsApp

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4*Semana 3*

Mes	Actividad	Descripción	Tipo de contenido	Cantidad de publicaciones	Red Social
01	Conocernos	En vivo, de preguntas y respuestas para conocernos.	Video	1	Instagram
02	San Valentín	Representando el amor con nuestros obsequios.	Video/Foto	1	Instagram
03	Tutorial	Paso a paso de como armar un regalo con nuestros productos.	Video	2	Instagram
04	Oferta	Productos con descuentos de semana.	Fotos	1	Instagram WhatsApp
05	DÍSELO A MAMÁ	Frases para dar gracias a mamá.	Fotos/texto	2	Instagram WhatsApp
06	Productos	Video de nuestros productos para darnos a conocer.	Video	2	Instagram
07	Superhéroes /Superheroínas	Elaboración de uno de nuestros productos con temática de super héroes.	Video	1	Instagram WhatsApp

08	Día de los Abuelos	Mensajes y fotos de abuelos papás + ideas de regalo.	Fotos/texto	2	Instagram WhatsApp
09	Tutorial	Paso a paso de como armar un regalo con nuestros productos.	Video	2	Instagram
10	Superhéroes /Superheroínas	Elaboración de uno de nuestros productos con temática de super héroes.	Video	1	Instagram WhatsApp
11	Semana de descuentos y convenios	Descuentos en productos y regalos.	Fotos/texto	7	Instagram WhatsApp PáginaWeb
12	Felices fiestas en familia	Compartir amor a todos los seguidores + ideas de regalo.	Fotos	7	Instagram WhatsApp

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5

Semana 4

Mes	Actividad	Descripción	Tipo de contenido	Cantidad de publicaciones	Red Social
------------	------------------	--------------------	--------------------------	----------------------------------	-------------------

		Paso a paso de como			
01	Tutorial	armar un regalo con nuestros productos.	Video	2	Página Web
02	Reseñas	Fotos y texto de nuestros clientes felices.	Foto/texto	2	Instagram Páginaweb
03	Momentos para recordar	Celebrando el día de la mujer/hombre con nuestros obsequios.	Fotos	2	Instagram
04	Productos más vendidos	Nuestros productos más vendidos y sus atributos.	Foto/video	1	Instagram
05	Momentos para recordar	Celebrando el día de la madre con nuestros obsequios.	Foto/video	2	Instagram Páginaweb
06	Momentos para recordar	Celebrando el día del padre con nuestros obsequios.	Foto/video	2	Instagram Páginaweb
07	Categoría elección de seguidores	Elaboración de uno de nuestros productos con la categoría de la semana.	Video	1	Instagram WhatsApp
08	Momentos para recordar	Celebrando el día del abuelo con nuestros obsequios.	Foto/video	2	Instagram Páginaweb

		Celebrando el día de los			
09	Momentos para recordar	hermano y amor y amistad con nuestros obsequios.	Foto/video	2	Instagram Página web
10	Elección de seguidores	Elaboración de uno de nuestros productos.	Video	1	Instagram WhatsApp
11	Ofertas imperdibles	Cada día un producto de nuestro portafolio estará en oferta especial.	Foto/texto	7	Instagram WhatsApp
12	Momentos para recordar	Celebrando el día de la madre con nuestros obsequios.	Foto/video	2	Instagram Página web

Fuente: Elaboración propia.

Medición De Resultados

Teniendo presente los objetivos que queremos alcanzar, hemos escogido los KPI'S como métrica adecuada para darle un seguimiento a las estrategias y acciones que estamos llevando a cabo para alcanzar lo mencionado, por otra parte, también nos ayudan a tener más claridad de los procesos en los cuales estamos siendo efectivos, en cuales estamos fallando y en donde tenemos oportunidad de mejora.

Para realizar este seguimiento crearemos un dashboard, el cual estará dividido en 4 ramas y cada una de ellas tendrá su respectivo KPI, en donde podremos verificar, monitorear y llevar un control efectivo de lo que estamos logrando con cada una de nuestras estrategias y así mismo

analizar los resultados obtenidos mes a mes entendiendo que estrategias están funcionando y cuáles no, para realizar las respectivas mejoras y potenciar los que nos dan resultados positivos.

Las 4 ramas y sus respectivos KPI'S son los siguientes:

- 1. Visitas:** Esta rama nos puede indicar el alcance al que hemos podido llegar con nuestro cronograma de publicaciones, para saber cuáles son las que resultan más atractivas para el consumidor que logra la visita en nuestro sitio web y que el consumidor se anime a seguirnos e interactuar.
 - Número de vistas en la página web que se puedan adquirir mes a mes
 - Número de clientes nuevos en la página web que se puedan adquirir mes a mes y realicen una compra
 - Número de seguidores nuevos en Instagram que se pueden adquirir mes a mes y que realicen una compra.
- 2. Registros:** En esta rama podemos evidenciar tanto el porcentaje como la cantidad de personas que visitan nuestra página y se suscriben en ella, de esto, podemos analizar qué hace que confíen en el sitio web, también podemos obtener cuáles son nuestros clientes potenciales y, por otra parte, estudiaremos por qué cierto porcentaje y cantidad de personas deserta de la página sin registrarse.
 - Número de registros en la página web que se pueden adquirir mes a mes.
- 3. Ordenes creadas:** En esta rama podemos obtener los resultados de cuántas órdenes de compra son finalizadas y cuántas son órdenes creadas, a partir de esta información observaremos y concluiremos que es lo que hace que las personas visiten la página, hagan el registro, creen una orden, pero al final decidan no realizar la compra.

- Número de órdenes creadas que se pueden adquirir mes a mes.
- Número de órdenes de compra finalizadas que se puede adquirir mes a mes
- Número de personas que entra a la página y se queda un rango de tiempo entre 2 a 3 minutos y no realizan la compra

- 4. Efectividad:** En esta última rama podremos saber qué tanta efectividad tenemos en relación a las ganancias que estamos obteniendo con nuestras diferentes estrategias, y en base a este resultado se orientaran los planes de acción. Partiendo del ejemplo de que si 1 sola persona visita nuestra página y realiza una compra nuestra efectividad sería del 100% pero si, de 100 personas que visitan nuestra página web 50 realizan una compra nuestra efectividad se reduce a un 50%, entonces si estamos vendiendo un producto a precio determinado a un gran número de personas la ganancia sería mayor cuando nuestra efectividad está al 50% porque el volumen de transacciones es más grande en proporción.
- Número de visitas que realizan una compra/Número de visitas, en el mes establecido ambos criterios

Presupuesto

Tabla 6

Presupuesto

Gastos	Eventos	Creador de contenido y mantenimiento de pagina	Publicidad paga	Comisión a vendedores	Imagen y creatividad de marca
Ene	\$ 200,000	\$ 1,000,000	\$ 300,000	\$ 100,000	\$ 400,000
Feb	\$ 400,000	\$ 1,000,000	\$ 100,000	\$ 200,000	\$ 300,000

Mar	\$ 200,000	\$ 1,000,000	\$ 300,000	\$ 200,000	\$ 300,000
Abr	\$ 200,000	\$ 1,000,000	\$ 300,000	\$ 200,000	\$ 300,000
May	\$ 400,000	\$ 1,000,000	\$ 200,000	\$ 200,000	\$ 200,000
Jun	\$ 300,000	\$ 1,000,000	\$ 300,000	\$ 100,000	\$ 300,000
Jul	\$ 400,000	\$ 1,000,000	\$ 100,000	\$ 300,000	\$ 200,000
Ago.	\$ 300,000	\$ 1,000,000	\$ 300,000	\$ 200,000	\$ 200,000
Sep.	\$ 300,000	\$ 1,000,000	\$ 300,000	\$ 100,000	\$ 300,000
Oct	\$ 300,000	\$ 1,000,000	\$ 300,000	\$ 100,000	\$ 300,000
Nov	\$ 200,000	\$ 1,000,000	\$ 400,000	\$ 200,000	\$ 200,000
Dic	\$ 400,000	\$ 1,000,000	\$ 200,000	\$ 200,000	\$ 200,000
Total	\$ 3,500,000	\$ 12,000,000	\$ 3,100,000	\$ 2,100,000	\$ 3,200,000

Fuente: Elaboración propia.

Total mensual: \$ 2,000,000

Total anual: \$ 24,000,000

Conclusiones

Pintuciones tiene gran oportunidad de crecer en posicionamiento, ventas y cuota de mercado implementando las estrategias digitales propuestas y detalladas en el documento.

Valiéndose del mix de medios entre redes sociales y el e-commerce, para obtener un mayor número de seguidores que efectivamente realicen compras y queden satisfechos con los productos que eligieron.

Es importante destacar que Pintuciones ha logrado llegar a diferentes tipos de compradores, quienes tienen en común el amor que le tienen a las personas a su alrededor, esto es una ventaja ya que podemos ofrecer diferentes productos personalizables que cada consumidor puede moldear a su preferencia, quitando diferentes limitantes a la hora de escoger un producto.

Las diferentes herramientas digitales pueden ser beneficiosas para nuestro emprendimiento ya que podemos compartir imágenes y videos, comunicarnos con futuros compradores y crear una nueva comunidad en donde podrán participar todos los miembros de la familia, ayudándonos a generar reconocimiento en el mercado y un espacio lleno de color y regalos.

Pintuciones es un emprendimiento tradicional que cuenta con alto potencial de crecimiento gracias a la implementación de estrategias digitales orientadas al servicio al cliente, donde cada consumidor que conozca el negocio se enamora y genera un sentido de pertenencia. Además, es de resaltar que, apoyados de una buena implementación de marketing de contenidos, se podrá llegar cada vez a más personas, cautivando nuevos nichos de mercado que busque un regalo perfecto con un toque artístico.

Referencias

- Cautiva. Encarga y Encanta. (s.f.). *Inicio* [Página de Facebook]. Recuperado el 25 de Mayo de 2022 de <https://es-la.facebook.com/cautivaregalos/>
- Cautiva Regalos [@cautiva_regalos]. (s.f.). *Inicio* [Perfil de Instagram]. Recuperado el 25 de Mayo de 2022, de https://www.instagram.com/cautiva_regalos/
- EDUCREA. (2018). *Los beneficios de las manualidades para niños*. Educrea.
<https://educrea.cl/los-beneficios-de-las-manualidades-para-ninos/>
- Regalos Creativos. (s.f.). *Inicio* [Página de Facebook]. Recuperado el 25 de mayo de 2022 de <https://es-la.facebook.com/regaloscreativosbogota/>
- Regalos Creativos [@regaloscreativos.com.co]. (s.f.). *Inicio* [Perfil de Instagram]. Recuperado el 25 de Mayo de 2022 de <https://www.instagram.com/regaloscreativos.com.co/>
- Viverarte Cultivando Arte. (s.f.). *Inicio* [Página de Facebook]. Recuperado el 25 de Mayo de 2022 de <https://www.facebook.com/viverartecultivandoartebog/>
- Viverarte cultivando arte [@viverartecultivandoarte]. (s.f.). *Inicio* [Perfil de Instagram].
Recuperado el 25 de Mayo de 2022 de <https://www.instagram.com/viverartecultivandoarte/>
- Viverarte Cultivando Arte. [@viverartecultivandoarte]. (Bogotá). *Viverartecultivandoarte* [Perfil de TikTok]. TikTok. Recuperado el 25 de Mayo de 2022 de <https://www.tiktok.com/@viverartecultivandoarte?lang=en>
- Warren, J. (2021). The Best Time to Post on Instagram in 2022 (Updated) | Later. Later Blog.
<https://later.com/blog/best-time-to-post-on-instagram/>