



Menthora

¡Bienvenidos!



Introducción Marketing digital

Noviembre 2023

¿Cómo llegamos a esta reunión?



Reglas de la sesión



Micrófonos apagados mientras otros intervienen y los invitamos a tener sus cámaras encendidas.



Chat: Abierto siempre para preguntas y comentarios.



Intervenciones: levantar la mano para tener la palabra.



Respeto absoluto por los demás, estamos aquí para aprender



Regalarnos la oportunidad de abrir la mente y ponernos en situaciones imaginarias.



Tener una participación breve y concreta, para lograr escuchar a los demás



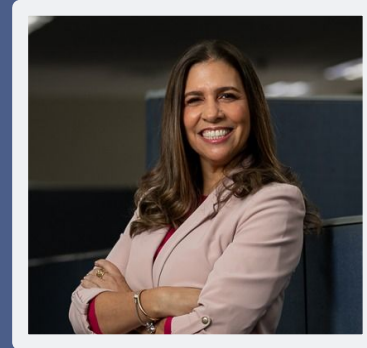
Estar presentes, regálate este tiempo de conocimiento y nuevas experiencias.



Soy Luciana Toledo, tengo más de 20 años de experiencia trabajando en empresas de venta directa y empresas de sostenibilidad en las áreas de Marketing, Ventas, comunicaciones y sostenibilidad. Estudié Administración de Empresas en PUCP y tengo una Maestría en Dirección Comercial y Marketing de las Universidades Carlos III, Universidad Alicante y Universidad de Barcelona

Soy apasionada con mi propósito de vida de trabajar con la finalidad de aportar a un mundo más inclusivo, equitativo y regenerativo.

Mi entusiasmo acompañar a grandes y pequeñas empresas a conocer su performance de su impacto actual y lograr una ruta de mejoras para ampliar su impacto positivo.



Soy Jessica Palacios, tengo más de 20 años de experiencia en empresas de venta directa liderando equipos de alto desempeño de áreas de planeamiento estratégico, comunicaciones y Marketing en empresas focalizadas en potenciar el triple impacto y con un propósito claro para el mundo. Estudié Ciencias de la Comunicación en la Universidad de Lima, especialización en Marketing y tengo un MBA en Centrum.

He tenido la oportunidad de liderar campañas de responsabilidad social relacionadas a la lucha contra el cáncer de mama, así como de equidad de género por más de 15 años, iniciativas que me inspiran para poder aportar para tener un mundo más inclusivo y equitativo.

Actualmente acompaño a marcas nuevas a impulsar su propósito y a impulsar sus ventas a través de una construcción conjunta de este camino.



1

Objetivo de la sesión

4

Embudo / Funnel de
Consumidores

2

Qué es Marketing Digital?

5

Nuevas tecnologías

3

Ecosistema Digital / Medios
Digitales

6

Conclusiones
Cierre

OBJETIVO DE LA SESIÓN

El objetivo de este taller es brindarte los conocimientos básicos sobre el marketing digital, que te permitan aprovechar las herramientas en línea para promover tu productos y servicios de una manera efectiva y hacer crecer tu negocio. Conocerás herramientas digitales como Web, redes sociales, mailing, whastapp.



2. Marketing Digital



¿Qué es Marketing Digital?

El marketing digital se refiere al uso de estrategias y herramientas en línea para promocionar productos o servicios, conectarse con clientes y lograr objetivos comerciales.

Te ayudará a alcanzar audiencias más específicas, darte mayor visibilidad en línea para que tu público objetivo descubra y compre tus productos o servicios y que tu emprendimiento crezca. Te permite medir y optimizar resultados de manera más rápida y efectiva.



3. Ecosistema Digital y medios digitales

Ecosistema Digital



PROPIOS

Todos los medios que puedes controlar directamente y que puedes publicar o activar directamente.

Blog Mailing, Whats app,

Redes sociales (Facebook, tiktok, Instagram, Twitter, LinkedIn)

PAGADOS

Todos los medios por los que pagas para poder publicar tu marca.

Publicidad en línea (redes sociales, google ads, etc)

Influencers

GANADOS

Son todas las menciones orgánicas de la marca, donde aparece la marca de manera natural y gratuita

Cobertura de prensa artículos y noticias

Interacción en redes sociales

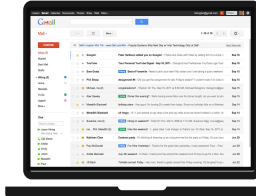
Todos juntos forman el ecosistema digital, y pueden superponerse en algunos casos. La principal ventaja frente a los medios regulares es la personalización ya que puedes pagar por avisos dirigidos a personas que están buscando un producto o servicio como el que ofreces.

Medios digitales



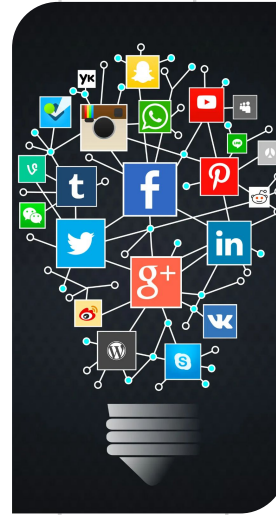
Redes sociales

Plataformas para interactuar y conectar con tu audiencia, donde compartes, conectas y te destacas.



Email marketing

Mensajes personalizados a través del correo electrónico mantener a tus seguidores informados y comprometidos



Whatsapp

Comunicación directa, ágil y cercana que mantiene a tus clientes comprometidos y fieles.



Web

Espacio en línea donde muestras tus productos o servicios y ofrece información importante sobre tu negocio



Redes sociales

Redes sociales más usadas



Youtube

Muestra tu contenido en formato de video a una audiencia global. Perfecto para tutoriales, reseñas de productos y entretenimiento.



Facebook

Crea contenidos donde tus seguidores pueden interactuar y mantenerse informados. Crea contenido de valor como publicaciones, imágenes, videos y eventos. Muestra y promociona tus productos. Público mayor 35 años



LinkedIn

Construye tu marca profesional, establece conexiones valiosas. Crea contenido de tu industria, especializado, eventos y artículos. . Óptimo para empresas B2B, generar leads y ventas en un entorno empresarial.



Instagram

Comparte tus momentos más visuales y crea conexiones auténticas. Publica imágenes de tus productos, estilos de vida inspiradores y comparte historias detrás de escena



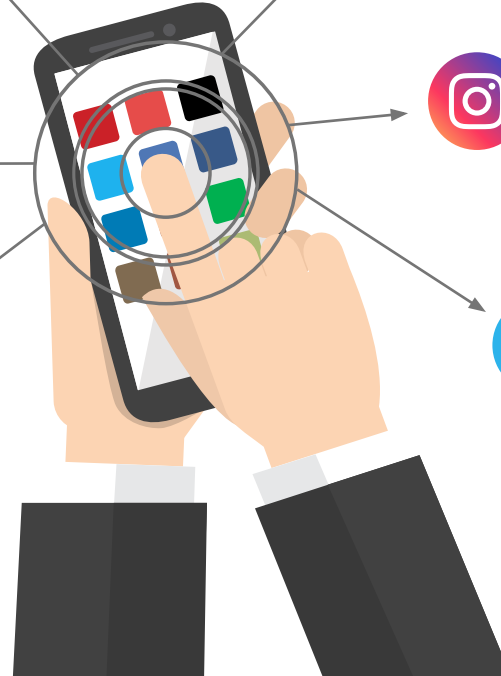
Tik Tok

Crea videos creativos y conecta con una audiencia joven, fresca y enérgica. Videos creativos, desafíos y contenido entretenido que capture la atención en segundos.



Twitter / X

Comparte tu perspectiva única y mantente al tanto de las últimas noticias en tiempo real con tus seguidores. Publica tweets, comparte enlaces interesantes y participa en conversaciones relevantes



Rol de cada red social



Instagram



Social Sharing
Contenido Visual y videos creativos

Es mejor para:

Mostrar productos, promocionar estilos de vida
Conectar con Audiencia
Generar comunidad (cuidarla)

Tips

Reels : alcanzar nuevas cuentas
Historias: generar comunidad
Carruseles : aparecer varias veces en el inicio
Post: contar algún beneficio / evento

TIKTOK



Es todo sobre videos cortos

Es mejor para:

Audiencia más joven y activa.
videos creativos, se viralizan más rápido

Tips

Generar videos que generen algún tipo de emoción (humor, emoción, tutorial, related etc)

Facebook



Red social generalista
Picture & Videos

Es mejor para:

Mostrar productos, comunicar noticias, eventos, y construir relaciones
Target mayores de 35 años

Tips

Es ideal para hacer pauta publicitaria segmentada.

LinkedIn



Red social profesional y networking

Es mejor para:

Buscar conexiones de negocios y contenido especializado, generar leads y ventas en un entorno empresarial.
Target mayores de 35 años

Tips

Es ideal para establecer relaciones comerciales significativas y fortalecer la imagen de tu empresa como referente en el mercado.

Videos para crear redes sociales



Instagram



Crear cuenta

Crear cuenta
empresa

Facebook



Crear perfil personal

Crear perfil empresa

TIKTOK



Crear cuenta

LinkedIn



Crear cuenta

Crear perfil empresa

Tipos de Contenido



Información



Ofrece datos relevantes sobre tu industria o negocio. Útil en LinkedIn para establecer autoridad.

Educación



Proporciona contenido formativo y práctico, ideal para YouTube, para ayudar a tu audiencia a aprender nuevas habilidades o conceptos.

Inspiración



Comparte historias motivadoras en Instagram para conectar emocionalmente con tu audiencia.

Entretenimiento



Publica contenido divertido y ligero en Facebook para mantener a tus seguidores comprometidos y con buen humor.

Utilidad



Proporciona soluciones prácticas en Twitter para resolver problemas comunes de tus seguidores.

¿Qué debemos hacer para vender en redes sociales?





Influencer

Influencer



Persona que cuenta con credibilidad sobre un tema concreto y, por su presencia en redes sociales, tiene la capacidad de influir en la opinión o comportamiento de un grupo de personas



Influencer



Tipos de contenidos

- Recomendación
- Reseña
- Video comedia
- Tutorial
- Sorteos

Tipos de pagos y alianzas

- Remuneración económica
- Canje
- Cupones o descuentos
- Códigos personalizados



Mailing

Mailing



Consiste en enviar correos electrónicos periódicos a una lista de suscriptores con contenido relevante y valioso.



 Gmail

[Tutorial como crear
cuenta gmail](#)

Fortalecer la relación con tus clientes, aumentar la retención, generar oportunidades de ventas y posicionar tu marca como una referencia en tu industria.

Recomendaciones

Comunicación debe ser cercana y personalizada.

Contar con una base de clientes (tratar de tener datos importantes como su cumpleaños, fechas compra, intereses, etc)

Contenido debe ser relevante y valioso (noticias, actualizaciones, promociones, contenido exclusivo y enlaces a artículos o recursos de interés para la audiencia, etc)

Crear un plan de envíos que nos facilite la ejecución

Plan mailings



Definir Objetivo

Ej: Aumentar las ventas, generar tráfico al sitio web,, fortalecer la relación con los clientes o educar a la audiencia, promover eventos o lanzamientos, etc



Elegir el [Tipos de mailing](#)



Llamadas a la Acción

Ej: como visitar tu sitio web, seguir en redes sociales o realizar una compra



Planificar el contenido: Definir los temas y mensajes clave que desean comunicar



Planificar fecha y hora del los envíos.



Crear la mail y realizar el envío y monitorear los resultados



Crear Contenido para mailing



Tipo mailing	Asunto del Email	Fecha de Envío	Segmento de Audiencia	Objetivo del Mailing	Contenido del Email	Llamada a la Acción (CTA)	Enlace o Recurso Adjunto
Newsletter	Boletín Mensual	15 de enero	Clientes actuales	Fortalecer relación con clientes	Resumen de noticias relevantes del mes, consejos útiles para sus mascotas y promociones exclusivas para clientes fieles.	"Haz clic para leer más"	Enlace al Blog con el resumen de noticias y promociones
Promocional	Descuento Especial	28 de febrero	Clientes inactivos	Reactivar clientes y generar ventas	Oferta especial del 20% de descuento en productos seleccionados.	"Aprovecha el descuento antes de que expire"	Enlace directo a la página de productos con descuento
Otros (por ejemplo, encuestas, testimonios, recordatorios)	Encuesta de Satisfacción	10 de marzo	Todos los clientes	Medir la satisfacción y mejorar	Breve encuesta para conocer la opinión de los clientes y ofrecer un cupón de descuento del 10% para la próxima compra.	"Comparte tu opinión y obtén tu descuento"	Enlace a la encuesta y cupón de descuento
Estacional	Webinar Exclusivo	22 de abril	Clientes interesados	Posicionar la marca como referente	Invitación a un webinar exclusivo sobre cuidados de mascotas a cargo de un experto, ofreciendo contenido de valor y tips útiles.	"Regístrate para asegurar tu lugar"	Enlace de registro al webinar
Newsletter	Contenido Destacado	5 de mayo	Segmento de intereses	Generar interés y posicionamiento	Artículo destacado sobre las últimas tendencias en accesorios para mascotas, resaltando la experiencia de la marca en la industria.	"Lee el artículo completo en nuestro blog"	Enlace al artículo completo en el blog de la empresa

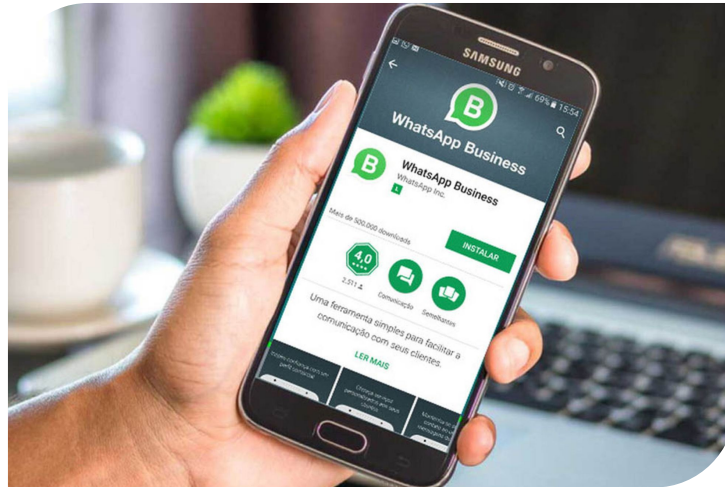


Whatsapp

Whatsapp



Es una herramienta de mensajería instantánea que busca facilitar la comunicación y las conexiones tanto a nivel personal como empresarial



Mejorar la comunicación directa, brindar atención al cliente, aumentar la retención, generar oportunidades de ventas

Whatsapp

Utilizar Whatsapp Business, tiene más opciones que te ayudarán en tus comunicaciones



Completar bien el perfil tu empresa, (nombre, dirección, horario de atención y sitio web), crear el catálogo de productos



Comunicación debe ser cercana y personalizada.



Mantener contactos actualizados incluyendo a posibles. Crea listas de difusión



Organizar por etiquetas a tus clientes y posibles clientes



Configurar mensajes automáticos para saludar a los clientes cuando te contacten por primera vez o cuando estés ocupado



Responde a las preguntas de los clientes, bríndales asistencia en tiempo real y soluciona problemas de manera efectiva.



Promociona tu numero de whatsapp business en redes sociales y en la web



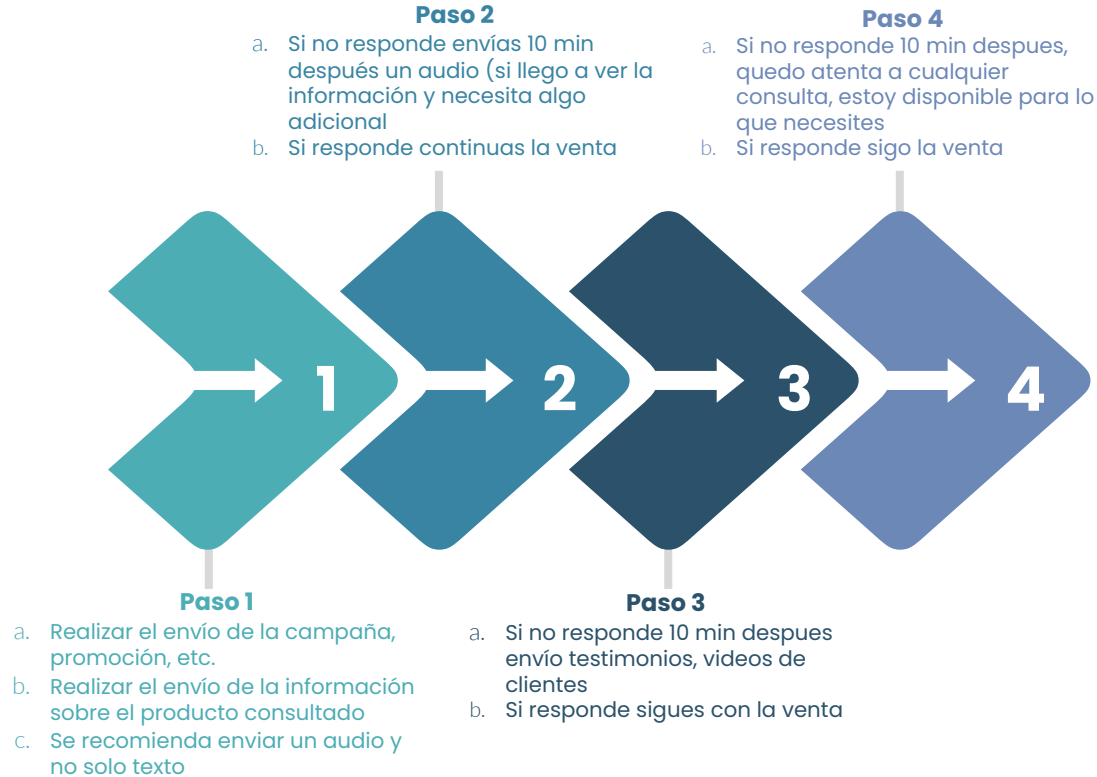
Crear un plan de envíos que nos facilite la ejecución

Crear Contenido para Whatsapp

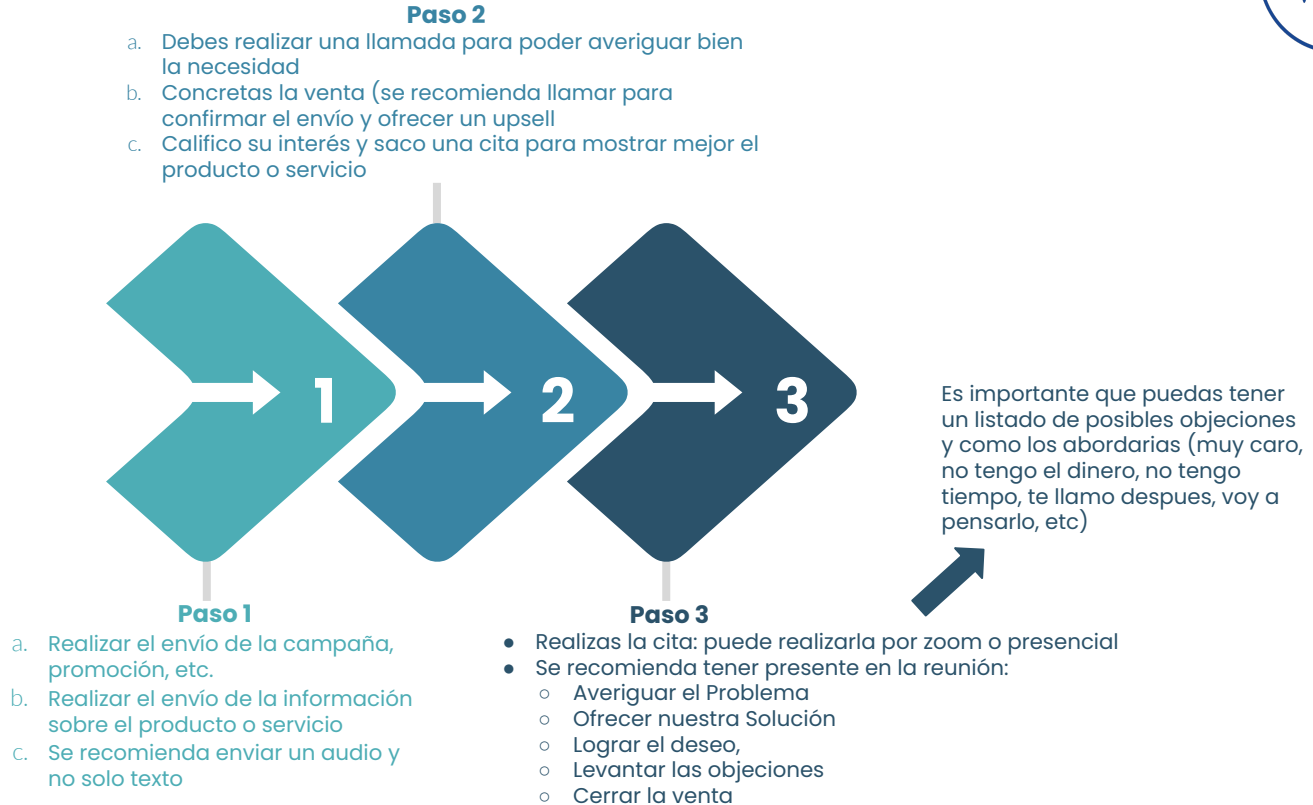


Fecha de Envío	Segmento de Audiencia	Objetivo del Mensaje	Contenido del Mensaje	Llamada a la Acción (CTA)	Enlace o Recurso Adjunto	Responsable
10/01/2023	Clientes actuales	Fortalecer relación con clientes	¡Feliz Año Nuevo! Agradecemos tu confianza en nuestra marca y queremos ofrecerte un descuento del 15% en tu próxima compra.	"Aprovecha el descuento antes de que expire"	Enlace directo a la página de productos con descuento	Ana
20/02/2023	Clientes inactivos	Reactivar clientes y generar ventas	¡Hola! Hace tiempo que no te vemos por aquí. Te ofrecemos un cupón de descuento del 20% en tu próxima compra. ¡Esperamos verte pronto!	"Usa el cupón en tu siguiente compra"	Enlace al catálogo de productos con el cupón de descuento	Luis
15/03/2023	Todos los clientes	Medir la satisfacción y mejorar	Queremos conocer tu opinión para mejorar nuestros servicios. Por favor, tómate unos minutos para responder esta encuesta.	"Comparte tu opinión y obtén una sorpresa"	Enlace a la encuesta y promoción sorpresa	Laura
5/04/2023	Clientes interesados	Posicionar la marca como referente	¿Sabías que estamos ofreciendo un webinar gratuito sobre cuidados de mascotas? Regístrate y sé parte de este exclusivo evento.	"Reserva tu lugar ahora"	Enlace de registro al webinar	María
25/05/2023	Segmento de intereses	Generar interés y posicionamiento	Descubre las últimas tendencias en accesorios para mascotas. Lee nuestro artículo destacado y entérate de todo lo nuevo en el mercado.	"Lee el artículo completo en nuestro blog"	Enlace al artículo completo en el blog de la empresa	Laura

Si vendes B2C y tu producto no necesita explicación



Si vendes B2B y tu producto o servicio necesita explicación





Web

Web



Es una plataforma en línea diseñada para proporcionar visibilidad y presencia (24/7, global), ofrecer información de tu negocio, promocionar y vender tus productos o servicios y te conecta con tus clientes



Plataformas para
crear Web

HubSpot

Shopify

Squarespace

Esencial para la presencia en línea de tu emprendimiento, lo que puede generar un mayor alcance, credibilidad y oportunidades de negocio.

Consideraciones para tu sitio Web

Para que tu sitio web sea efectivo, considera lo siguiente:



Diseño atractivo

Un diseño atractivo y coherente con tu marca es esencial. Elige una paleta de colores y fuentes que se alineen con tu identidad visual.



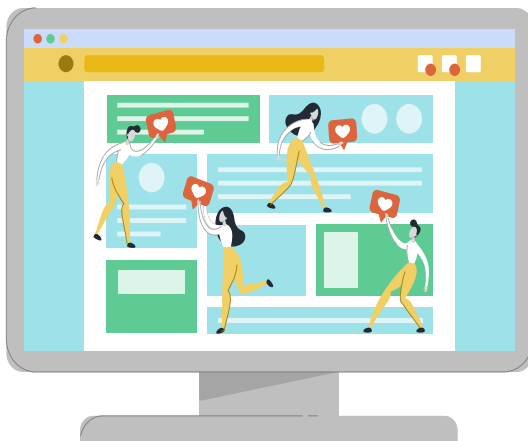
Diseño responsivo

Asegurate que funcione bien para dispositivos móviles, tablets y computadoras



Experiencia del Usuario

Diseña tu sitio web pensando en la experiencia del usuario. La navegación debe ser intuitiva, las páginas deben cargar rápidamente y el contenido debe ser fácil de encontrar.



Contenido de calidad

Debe ser informativo y valioso para tus visitantes. Esto puede incluir blogs, descripciones de productos, testimonios y más



Política de Privacidad

Asegúrate de tener una política de privacidad clara y accesible. Esto es importante para el cumplimiento de regulaciones



Análisis y Seguimiento

Configura herramientas de análisis, como Google Analytics, para rastrear el rendimiento de tu sitio web. Esto te proporcionará datos importantes sobre el tráfico y el comportamiento del usuario.

Pasos para crear tu sitio web



Objetivo y Audiencia

01

Definir objetivo de sitio web: es informativo, un blog, una tienda en línea o una combinación

Dominio y Hosting

02

Selecciona un nombre de dominio que sea fácil de recordar. Regístralo a través de un registrador de dominios.
Busca un proveedor de hosting donde se almacenará tu sitio web.

Crea tu Sitio Web

03

Elegir plataforma para crear tu web
Diseñar según la plantilla que más se ajuste a tu negocio y publica tu sitio
Desarrolla contenido atractivo y relevante para tu audiencia

Promoción y Marketing

04

Utiliza las redes sociales, el marketing por correo electrónico y otras estrategias para atraer visitantes.

Mantenimiento Continuo

05

Actualiza el contenido, verifica que todo funcione correctamente y mantén la seguridad al día para atraer visitantes.

MOTORES DE BÚSQUEDA

SEO Y SEM

QUÉ ES SEO?

Search Engine Optimization

Es una serie de estrategias que se implementan en la página WEB para mejorar tu posicionamiento en los buscadores digitales.

POSICIONAMIENTO ORGÁNICO

QUÉ ES SEM?

Search Engine Marketing-

Es cuando realizas una campaña digital, pagas para poder aparecer en los primeros lugar cuando busquen las palabras claves de tu categoría o selección

POSICIONAMIENTO PAGADO

Recomendaciones SEO:

1. Investigación palabras clave de tu categoría
(<https://trends.google.es/trends/>)
2. URL amigables
3. Contenido relevante para tu público - Blogs
4. Optimización de imágenes
5. Navegación fácil y amigable
6. Optimización velocidad y para móviles
7. Google analytics - rendimiento de su web / ajustes



4. Embudo / Funnel
consumidores

EMBUDO / FUNNEL

Es la forma en que podemos representar el RECORRIDO o pasos del cliente al realizar una compra de un producto o servicio.

Embudo de Marketing Digital



- El comprador pasará por varios pasos al realizar una compra y no siempre serán iguales
- Hay muchas variables que influyen en el recorrido
- Es CLAVE identificar la mayor cantidad de pasos que tu consumidor realiza para llegar al producto para poder plantear una estrategia adecuada.
- Mientras MAS conozca a mi consumidor más efectiva será mi estrategia..

Embudo de Marketing Digital



- La forma simboliza el hecho que un gran número de personas no logrará cruzar el embudo.
- Tu producto será expuesto a muchas personas pero sólo algunas llegarán a completar el recorrido hasta el final
- El objetivo principal es mover a los prospectos a lo largo del embudo, desde la parte superior hasta la final convirtiéndose en compradores.

Empiece por responder estas preguntas



01

Cómo se da cuenta mi comprador que tiene un problema?

02

Cómo descubren la solución a su problema?

03

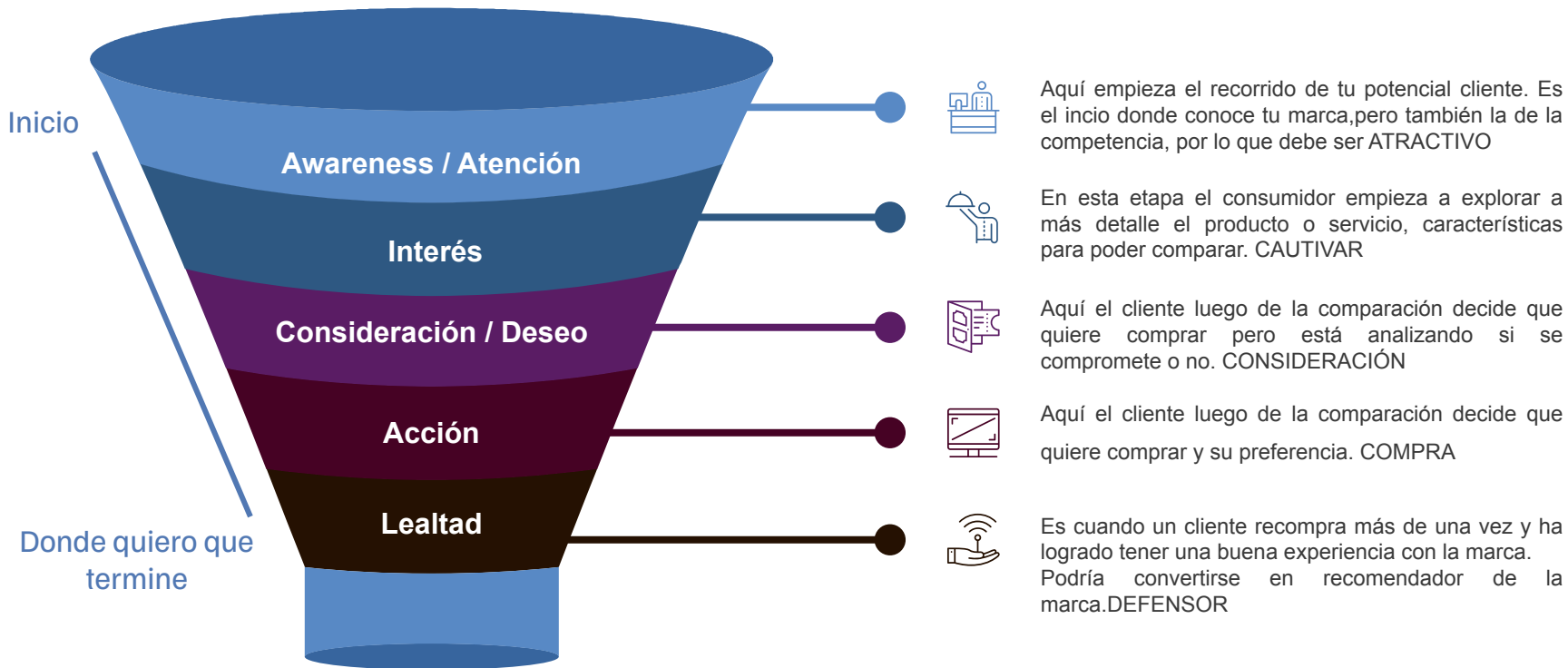
Porqué se interesaría en mi solución / producto?
Porqué elegirían mi marca frente a los competidores?

04

Qué los motivaría a comprar?
cuál sería el obstáculo para comprar?

Conocer el recorrido de tus clientes te ayudará a realizar mensajes adecuados para poder lograr tus objetivos

Embudo de Marketing Digital



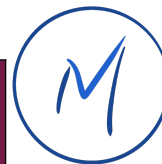
Mi Objetivo : Convertir los prospectos en compradores

Cómo crear el embudo de mi producto / servicio?



	Atención	Interés	Deseo	Acción
CONSUMIDOR				
Actividades				
Qué necesito?				
Pensamientos				
Puntos de contacto				
Objetivo				

Ejemplo: Tienda digital de accesorios y camas para mascotas



CONSUMIDOR	ATENCIÓN (consumidor que no conoce la marca)	INTERÉS (consumidor que ya mostró interés en el producto)	DESEO (consumidor que necesita más información del producto)	ACCIÓN (consumidor que realiza la compra)
Qué necesito? cuál es mi necesidad?	Comprar cama para mi mascota	necesito más información de las características de las camas	necesito sugerencias de otras personas	una página web donde comprar o comprar de manera rápida con una experiencia rápida
Actividades que realizo para encontrar lo que necesito	Buscar en google camas para perro	entrar a investigar cada unas de las marcas de camas de perros que encontré	realizo comparaciones de la información, busco reviews, comentarios y recomendaciones de cada uno de los productos	realizo la compra
Pensamientos - qué pensamientos tengo? qué me gustaría encontrar?	Ojalá haya para su tamaño dónde quedará la tienda? podré comprar por la web?	me gustaría saber cuál es el material adecuado para una cama de perro, quisiera saber qué tamaño es adecuado para el tamaño de mi perro	me gustaría saber si alguien ha tenido experiencia con ese producto y cómo le ha ido	quisiera que sea fácil y rápida la forma de comprar. Me gustaría que llegue rápido a mi casa, y que sea fácil y rápido comprar, con tarjeta de crédito o con transferencia
Posibles puntos de contacto del consumidor con mi producto	Google SEO / WEBSITE / Instagram / Facebook, influencers	Web, instagram, you tube,	WEB, influencers, instagram	WEB / Whats App / Instagram
Mi Objetivo como empresa	Dar a conocer mi tienda de accesorios para mascotas	Cautivarlos	Que me consideren como opción de compra	Que me compren
Qué tipo de aviso / post / video debo hacer para cada etapa del embudo?	Anuncios de reconocimiento de marca de posicionamiento.	Anuncios de beneficios o características diferenciales de los productos	Anuncios de producto invitando a comprar (promos / precio / beneficios).	CRM - seguimiento post venta - promo recompra

LO IMPORTANTE DE HACER TU FUNNEL / EMBUDO



1

MAPA COMPLETO

Te ayudará a visualizar todas las tareas necesarias por hacer en cada etapa

2

Enfoque de tipos de mensajes

Te ayuda a tener la claridad de mensaje que necesitas para cada etapa.

3

IDENTIFICAR OPORTUNIDADES

Hacer el recorrido uno mismo te ayuda a visualizar e identificar oportunidades

4

ES UN PROCESO VIVO

No hay nada perfecto, siempre se va aprendiendo, lo mejor es ir probando y en digital es la mayor ventaja



5. Nuevas Tecnologías







NUEVAS TECNOLOGÍAS



Aprovecha la
tecnología AI

Chat GPT, Bard, Bing: El propósito principal es brindar respuestas informativas y relevantes a las preguntas y consultas de los usuarios. Puede generar contenido, proporcionar asesoramiento, sugerir soluciones

Recomendaciones para realizar las preguntas:

-  Indicale que actúa como experto en un tema
-  Indicale de tu contexto o marca, hablale como un consultor y contarle lo que haces
-  Indicale la tarea y el objetivo
-  Puedes pedirle que te lo realice en un formato específico



NUEVAS TECNOLOGÍAS



Sitios para buscar todas las AI:
Toolify.AI y aifindy.com

Ai para diseñar:

- Canva
- Designer.microsoft.com
- photopea
- Playgroundai.com
- Unbound

Editar videos y fotos

- Inshot
- Instories
- Runwayml.com
- Simplified
- 2short AI

Crear videos:

- Synthesia.io
- mastershot

Contenido blog:

- jenni.ai
- rytr.me
- botowski.com
- eilla.ai
- ai-writer.com

Diseño plantillas redes sociales

- adcreative.ai

Escribir correos electrónicos:

- Superhuman.com
- jenni.ai



Ideas de prompt:

Carrusel

actúa como un consultor experto redes sociales, diseñame un carrusel con contenido de valor que hable sobre:XXX cada diapositiva debe tener un título y el contenido. Importante la primera oración debe enganchar a mi followers. Hazme 6 diapositivas del carrusel, organiza diapositiva por diapositiva que tenga sentido. Hazlo con un tono amistoso y cercano.Puedes incluir emojis. Tambien hazme una breve descripción de copy para este carrusel en pocas oraciones que incluya hashtag al final

actúa como un consultor experto redes sociales y créame 3 carruseles con tendencias en accesorios para mascotas, dame el título, mensaje, y propuesta de imagen

Estrategias de promoción

actúa como un consultor experto en marketing y publicidad y desarrollar una estrategia de promoción para 7 días en formato tabla en los que me detalles que hacer por día para promover una nueva cama para mascotas. Necesito contenido en mis redes sociales, actividades en mi negocio,uso de correo electrónico, whastapp. Elaborame acciones para cada una en formato tabla

actúa como un experto redactor y escribe emails cortos y efectivos, con un call to action claro, usando la técnica de copywriting como AIDA (sin aclarar cada parte de AIDA en el correo) y buscas mencionar el pain y el beneficio para el cliente tornándolo en el centro del mensaje

Estrategias de contenido

actúa como un consultor experto en marketing digital, con conocimiento de conceptos como viralidad, contenido de valor, generación de audiencias y comunidades enfocadas en el negocio de accesorios para mascotas como camas, bandanas, mantas. Toma como referencia a Gary Vaynerchuk. y diseña una propuesta en formato tabla de la siguiente forma: 10 estrategias de contenido de valor, pilares de contenido en redes sociales, acciones , formato y duración

Crea el texto de un anuncio en Instagram que utilice disparadores mentales de tiempo para generar urgencia y para dar sensación escasez a mi cliente ideal para presentar ofertas exclusivas para (producto)



6. Conclusiones

Conclusiones



1

ECOSISTEMA DIGITAL

Arma tu propio ecosistema adecuado para tu marca o servicio

2

SELECCIONA TUS MEDIOS

Elige las mejores plataformas según el rol de cada una para el perfil de tu negocio

3

CONOCE A TU CONSUMIDOR

Entiende bien el camino que recorre tu consumidor para poder llegar a él en el lugar y momento adecuado

4

EMBUDO / FUNNEL

Arma tu embudo para poder identificar lo momentos claves de tu consumidor

5

PRUEBA / ERROR

Probar es la mejor manera de acertar. Es un proceso Vivo y cambiante.

6

NUEVAS TECNOLOGIAS

Hay que mantenerse actualizados para poder aprovechar al máximo las herramientas digitales

Muchas Gracias



Tu éxito es nuestra inspiración,
juntos llegaremos más lejos.

Luciana Toledo
+51 995313240

Jessica Palacios
+51 994634040

consultoras@menthoraperu.com

MATERIAL DE CONSULTA



	Es ideal para:	Frecuencia	Objetivo	Tips	Duración
Carrusel	Guías, recetar, explicar un proceso, compartir varias imágenes, contar historias, mostrar productos	3 veces por semana	Posicionamiento y autoridad. Subir el engagement	Utiliza imágenes llamativas y descriptivas. Incluye descripciones detalladas en cada diapositiva.	Hasta 10 diapositivas
Single Post	Frases, memes, infografías, compartir una foto, hacer una pregunta, resaltar un producto o promoción	Diario	Mayor alcance en hashtags, crear contenido rápido	Utiliza imágenes de alta calidad y texto persuasivo en el pie de foto. Incluye un llamado a la acción claro.	N/A
Reel	Hacer tendencias alineadas a tu nicho, compartir consejo práctico, mostrar tras cámaras, crear contenido que inspire, divertido, entretenido o educativo	3 veces por semana	Entretenimiento y cercanía, mayor alcance	Sé creativo y breve. Utiliza música y efectos para llamar la atención. Mantén el enfoque en tus productos	Hasta 60 segundos
Historia	Acercarte más a tu audiencia, compartir parte de tu día, vender	Diario	Vender y Humanizar la marca	Utiliza elementos interactivos como encuestas, preguntas y stickers para involucrar a la audiencia. Crea un sentido de urgencia para fomentar respuestas rápidas.	Hasta 15 segundos por historia
Live	Dar una clase, sesiones de preguntas y respuestas, dar a conocer tus productos o servicios, realizar lanzamientos	Mensual	Acercarte más a tu comunidad e ir posicionándote	Promociona la transmisión con anticipación para que los seguidores se unan. Interactúa en tiempo real con los espectadores respondiendo preguntas y comentarios.	Hasta 1 hora



TIKTOK

	Es ideal para:	Frecuencia	Objetivo	Tips	Duración
Videos Cortos	Mostrar productos de manera creativa y entretenida.	3 veces por semana	Aumentar viralidad y alcance	Utiliza música popular y efectos especiales para hacer los videos más llamativos. Sé auténtico y divertido.	15 segundos o menos
Duetos	Colaborar con influencers o clientes satisfechos.	1 vez por semana	Aumentar visibilidad y credibilidad	Realiza duetos con contenido relevante. Agradece a tus seguidores y resalta las reacciones positivas.	Depende del dueto
Transiciones	Presentar diferentes aspectos de tus productos.	3 veces por semana	Destacar detalles y diferenciación de tus productos	Utiliza transiciones fluidas y creativas para mostrar los detalles de tus productos	15 segundos o menos
Tutoriales	Compartir consejos y demostraciones de uso.	1-2 veces por semana	Demostrar utilidad y valor del producto	Haz tutoriales sencillos y fáciles de seguir. Utiliza texto para agregar instrucciones claras.	60 segundos o menos
Challenges	Promover la participación de la audiencia.	según las tendencias	Fomentar interacción y generación de contenido	Crea desafíos relacionados con tus productos. Anima a los usuarios a unirse y compartir.	Depende del challenge



	Es ideal para:	Frecuencia	Objetivo	Tips	Duración
Carrusel	Guías, recetar, explicar un proceso, compartir varias imágenes, contar historias, mostrar productos	3 veces por semana	Posicionamiento y autoridad. Subir el engagement	Utiliza imágenes llamativas y descriptivas. Incluye descripciones detalladas en cada diapositiva.	Hasta 10 diapositivas
Publicaciones	Mostrar productos, promociones y contenido relevante relacionado con tu producto o servicio	2-3 veces por semana	Aumentar tráfico al sitio web	Utiliza imágenes de alta calidad y texto persuasivo en el pie de foto. Incluye enlaces a tu sitio web para aumentar el tráfico	N/A
Videos	Demostrar productos, compartir consejos útiles, y presentar testimonios de clientes satisfechos.	1 vez por semana	Aumentar reconocimiento de marca	Mantén los videos cortos y atractivos. Incluye subtítulos para llegar a usuarios que no pueden activar el sonido.	Hasta 2 minutos
Historia	Compartir contenido efímero como detrás de escenas, promociones rápidas o interacción directa con seguidores	Diario	Generar urgencia y engagement	Utiliza elementos interactivos como encuestas, preguntas y stickers para involucrar a la audiencia. Crea un sentido de urgencia para fomentar respuestas rápidas.	Hasta 20 segundos por historia
Álbum de fotos	Mostrar catálogos de productos, colecciones de accesorios para mascotas y fotos de clientes satisfechos.	1 vez por semana	Crear comunidad de interesados	Organiza las fotos por categorías y agrega descripciones para facilitar la navegación.	N/A

Es ideal para:**Frecuencia****Objetivo****Tips****Duración****Grupos y comunidades**

Interactuar con clientes potenciales, responder preguntas y promocionar productos de forma más personalizada.

Diario

Fomentar lealtad y participación

Únete a grupos relacionados con mascotas y comparte contenido valioso. Fomenta la participación y crea una comunidad activa.

N/A

Eventos

Organizar evento temáticos, como ferias, charlas y descuentos exclusivos de con tu producto o servicio

Según las necesidades

Generar emoción y urgencia

Crea eventos atractivos con descripciones detalladas y llama la atención con imágenes relacionadas.

N/A



LINKEDIN

Es ideal para:	Frecuencia	Objetivo	Tips	Duración
Publicaciones en texto Compartir novedades y tips	3 veces por semana	Generar Interacción	Comparte contenido relevante para tu público objetivo que tenga relación con tu producto o servicio	N/A
Imágenes y gráficos Mostrar productos y creatividad	1 vez por día	Aumentar el Engagement	Comparte imágenes atractivas de tus productos, infografías y gráficos con datos interesantes.	N/A
Videos Exhibir productos y storytelling	1 vez por semana	Mostrar Valores y Expertise	Crea videos cortos mostrando tus productos en uso, testimonios de clientes satisfechos o contenido educativo	1-2 minutos
Artículos Posicionamiento como experto	1 vez al mes	Demostrar Conocimiento	Escribe artículos informativos sobre tendencias en el mercado, guías de compra o consejos.	3-5 minutos
Contenido educativo Informar y generar interés	2 veces por semana	Generar Interacción	Comparte contenido educativo sobre temas relacionados a tu producto o servicio	N/A



LINKEDIN

	Es ideal para:	Frecuencia	Objetivo	Tips	Duración
Encuestas y Preguntas	Obtener retroalimentación	1 vez al mes	Conocer Opiniones de la audiencia	Realiza encuestas sobre preferencias de productos o haz preguntas para conocer las necesidades de tus seguidores.	N/A
Eventos y webinar	Generar Leads y expertis	1 vez por trimestre	Atraer nuevos prospectos	Organiza webinars o eventos en línea para atraer leads y mostrar el conocimiento de la marca en el sector	Variable Se recomienda 1 hora
Ofertas y Descuentos	Impulsar las Ventas	1 vez/mes	Incrementar Conversiones	Anuncia ofertas especiales o descuentos de tus productos para incentivar la compra y generar ventas adicionales.	N/A

Pasos para ingresar a Chat GPT



Ingresar al buscador y colocar ChatGPT

Google search results for "chat gpt". The search bar shows "chat gpt" and the results section highlights the first result: "openai.com https://chat.openai.com - Traducir esta página ChatGPT". Below the title, it says "ChatGPT is an AI-powered language model developed by OpenAI, capable of generating human-like text based on context and past conversations." and "Introducing ChatGPT - OpenAI 30 nov. 2022 — ChatGPT is a sibling model to InstructGPT, which is trained to follow an instruction in a prompt and provide a detailed response."

Seleccionar botón log in

ChatGPT login page. The text says "Welcome to ChatGPT" and "Log in with your OpenAI account to continue". There are two buttons: "Log in" and "Sign up". The "Log in" button is highlighted with a red box.

Colocar mail o seleccionar continua con Google

"Welcome back" screen. It asks for an "Email address" and has a "Continue" button. Below that, it says "Don't have an account? Sign up". There are two options: "OR". The "Continue with Google" option is highlighted with a red box.

Seleccionar tu cuenta de gmail

Google account selection screen. It says "Acceder con Google" and "Elegir una cuenta para ir a openai.com". There is a list of accounts, with "JPH CONSULTORIA 2023 jphconsultoria2023@gmail.com" highlighted by a red box. Below the list, there is an option "Usar otra cuenta".

Colocas tus datos y continuar

Tell us about you

"Tell us about you" form. It has two input fields: "JPH CONSULTORI" and "2023". Below that is a "Birthday" field. A "Continue" button is at the bottom, highlighted with a red box.

By clicking "Continue", you agree to our [Terms and conditions](#) and [acknowledge our Privacy policy](#)

Chat GPT



Colocas tu teléfono y send code

Verify your phone number

+51

Send code

Te llegara un sms con el código, lo colocas

Enter code

Please enter the code we just sent you.

000 000

colocas next

ChatGPT

This is a free research preview.

Our goal is to get external feedback in order to improve our systems and make them safer.

While we have safeguards in place, the system may occasionally generate incorrect or misleading information and produce offensive or biased content. It is not intended to give advice.

Next

colocas next

ChatGPT

How we collect data

Conversations may be reviewed by our AI trainers to improve our systems.

Please don't share any sensitive information in your conversations.

Back Next

colocas done

ChatGPT

We'd love your feedback!

This system is optimized for dialogue. Let us know if a particular response was good or unhelpful.

Share your feedback in our [Discord server](#).

Back Done

Listo para ingresar tu pedido

ChatGPT

Examples Capabilities Limitations

"Explain quantum computing in simple terms" → Remembers what user said earlier in the conversation May occasionally generate incorrect information

"Got any creative ideas for a 10 year old's birthday?" → Allows user to provide follow-up corrections May occasionally produce harmful instructions or biased content

"How do I make an HTTP request in Javascript?" → Trained to decline inappropriate requests Limited knowledge of world and events after 2021

Send a message

Comando para desarrollar el contenido



Comando

Crea un calendario de contenido semanal que comenzaré a publicar el día lunes DD/MM/AAAA

1. Objetivo: ¿Que quieres lograr?)ganar seguidores, vender
2. Negocio: describe que vende tu negocio
3. Tema: Inserta los temas de los que habla tu marca
4. Frecuencia: ¿cuántas veces por semana quieres publicar?
5. Tipo de contenido: entretenimiento, educativo, promocional
6. Público objetivo: demografía o perfil de tu audiencia
7. Voz de marca_ ¿Que estilo de comunicación prefieres?
8. Formatos: historias, reels, carruseles, imágenes
9. Tipo de formato: video, imagen, etc
10. Redes sociales: mi negocio tiene (inserta las redes que posees
11. Plataforma: recomendar plataforma o herramienta donde puedo crear los tipos de formatos

Por cada publicación, crea una descripción de máximo 200 caracteres que contenga, una introducción, desarrollo CTA y hashtags y varios emojis

Incluye un título llamativo que me ayude a captar la atención de los usuarios de manera efectiva

Escribe el resultado en formato tabla con las siguientes columnas. numero de publicacion, fecha, tema, red social, tipo de contenido, formato, título y descripción

Ejemplo

Crea un calendario de contenido semanal que comenzaré a publicar el día lunes 02/08/2023

1. Objetivo: aumentar mi base de seguidores y promocionar mis productos de accesorios de mascotas
2. Negocio: Venta de productos de mascotas como camas, bandanas, collares, juguetes
3. Tema: relacionados con nuestro propósito: Promovemos la felicidad y bienestar de las mascotas, mejorando su calidad de vida para fortalecer el vínculo emocional con sus dueños y fomentando la importancia de la empatía con los animales para crear un mundo más compasivo y feliz para todos
4. Frecuencia: todos los días
5. Tipo de contenido: entretenimiento, educativo, informativo, promocional, inspiración y utilidad
6. Público objetivo: mi audiencia tiene este perfil: Camila, tiene 35 años, profesional trabajadora que vive Miraflores y ama a su mascota
7. Voz de marca: usa un tono amistoso y cercano
8. Formatos: historias, reels, carruseles, imágenes single post, live
9. Tipo de formato: video, imagen, etc
10. Redes sociales: mi negocio tiene instagram, facebook y tiktok
11. Plataforma: recomendar plataforma o herramienta donde puedo crear los tipos de formatos

Por cada publicación, crea una descripción de máximo 200 caracteres que contenga, una introducción, desarrollo CTA y hashtags y varios emojis

Incluye un título llamativo que me ayude a captar la atención de los usuarios de manera efectiva

Escribe el resultado en formato tabla con las siguientes columnas. numero de publicacion, fecha, tema, red social, tipo de contenido, formato, tipo formato, título y descripción, plataforma

Considerar que es nivel básico y nunca he realizado estos contenidos

Resultado del Ejemplo del Comando Chat GPT



Número	Fecha	Tema	Red social	Tipo de contenido	Formato	Tipo de formato	Título	Descripción	Plataforma
1	02/08/2023	Descubre nuestras camas para mascotas 🐾	Instagram	Promocional	Carruseles	Imagen	Dale a tu mascota su propio espacio 🐾	Brindamos comodidad y estilo a tu peludo. Echa un vistazo a nuestras camas y dale el descanso que se merece. #CamasParaMascotas #ComodidadCanina 🐾	Canva
2	03/08/2023	¿Conoces nuestros collares tejidos a mano?	TikTok	Informativo	Reels	Video	Detrás de cada collar, amor y dedicación 🐾	Te mostramos el proceso de creación de nuestros collares tejidos a mano. ¡Un accesorio único para tu peludo! #CollaresTejidos #HechoConAmor 🐾	InShot
3	04/08/2023	Bandanas para llenar de color el día de tu mascota 🐾	Instagram	Inspiración	Historias	Video	Dale un toque de alegría a su look 🌟	Descubre nuestra colección de bandanas con diseños únicos para que luzcan increíbles. #BandanasColoridas #ModaMascotas 🌈🐾	InShot
4	05/08/2023	Juguetes interactivos para momentos divertidos	Facebook	Entretenimiento	Single post	Imagen	Diviértete con tu peludo 🎮	¡Hora de jugar! Encuentra los mejores juguetes para mantener a tu mascota activa y feliz. #JuguetesInteractivos #MomentosDivertidos 🐾🎮	Canva
5	06/08/2023	Conoce los beneficios de los juguetes inteligentes	TikTok	Educativo	Reels	Video	Estimula la mente de tu mascota 🐾	Descubre cómo los juguetes inteligentes pueden mantener a tu peludo mentalmente activo. #JuguetesInteligentes #MenteSanaMascota 🧠🐾	InShot
6	07/08/2023	¡Sábado de momentos felices! 🎉	Instagram	Inspiración	Live	Video en vivo	Comparte con nosotros tus historias 📖	Nos reuniremos en vivo para conocer las experiencias felices que compartes con tu mascota. ¡Te esperamos! #MomentosFelices #AmorMascotas 🌈🐾	Instagram Live
7	08/08/2023	¡Sorteo especial para nuestra comunidad!	Instagram	Promocional	Single post	Imagen	Participa y gana productos para tu peludo 🐾	Celebramos a nuestra comunidad con un sorteo único. Sigue las instrucciones y participa. #SorteoEspecial #RegalosMascotas 🎁🐾	Canva

Comando Chat GPT para el reel



Título: 🌈💖 ¡Bandanas para colores vibrantes y días felices! 🐾

Contenido/Guión:

Comando para reel

actúa como un consultor experto en redes sociales, diseñame el contenido de un reel en formato video que hable sobre: Bandanas para llenar de color el día de tu mascota. Debe tener un título y el contenido/guión. Importante la primera oración debe enganchar a mi followers. También hazme una breve descripción de copy para este reel en pocas oraciones puedes incluir emoji y que incluya hashtag al final



(Escena energética) ¡Hola, amigos peludos! ¿Listos para llenar el día de color y alegría? 🎉

(Muestra de bandanas) Aquí tenemos nuestra increíble colección de bandanas, cada una con diseños únicos y vibrantes. 🌟

(Escena juguetona) ¿Qué tal si probamos una de estas bellezas? ¡Pruébala en tu mascota y mira cómo se ve! 🐶👉

(Escena de juego feliz) Las bandanas no solo hacen que luzcan hermosos, ¡sino que también les brindan una confianza extra! 🐾

(Escena de cariño) Además, con cada compra, estarás promoviendo el bienestar y felicidad de las mascotas necesitadas. 💖

(Cierre) ¡Así que no esperes más! Dale a tu peludo un día lleno de colores y amor. Ven y elige la bandana perfecta para ellos. 🌈🐶

Descripción de copy: 🐶💖 Dale a tu mascota un día de colores y felicidad con nuestras encantadoras bandanas. ¡Elige la perfecta para ellos y comparte su alegría! #BandanasColoridas #AmorMascotas 🌈🐾



5 mejores podcasts sobre emprendimiento y negocios

3

Startupeable

Se trata de un sitio web en español que cuenta con recursos educativos para emprender, escalar, y levantar Venture Capital para Startups en Latinoamérica.



1

Invertir Joven

Este podcast tiene como objetivo principal dar las mejores herramientas y tips para aprender a manejar el dinero y generar abundancia.



4

Mentores Emprendedores

Mentores Emprendedores es un podcast desarrollado para acompañar a la audiencia en su camino como emprendedor.



2

Emprendebroders

Hecho por Daniel Bonifza y Diego Poblete, en este podcast buscan abordar temas sobre negocios, emprendimiento e inversiones desde una perspectiva amigable.



5

Era Digital

Es una agencia que ayuda a negocios a escalar al construir y operar un sistema online de adquisición que garantiza atraer nuevos clientes de manera predecible, consistente y rentable.





Menthora

¡Gracias!