



Universidad de Buenos Aires  
Facultad de Ciencias Económicas  
Escuela de Estudios de Posgrado



Universidad de Buenos Aires  
Facultad de Ciencias Económicas  
Escuela de Estudios de Posgrado

---

Especialización en Dirección Estratégica  
de Marketing

---

PROYECTO  
Trabajo Final de Especialización

---

Plan de marketing para el desarrollo y crecimiento de  
A.S Marketing en las principales ciudades de Colombia para  
el año 2023

---

Autor: Andrea Sánchez  
Tutor: Cecilia Malosetti



## Índice

1. Resumen ejecutivo.....	3
2. Introducción.....	5
3. Análisis interno (Microentorno).....	5
3.1 Análisis del consumidor.....	5
3.2 Análisis del mercado.....	7
3.3 Análisis de la competencia.....	11
4. Análisis externo (Macroentorno).....	14
4.1 Socio cultural.....	16
4.2 Político legal.....	17
4.3 Ambiental.....	18
4.4 Infraestructura.....	18
4.5 Tecnológico.....	19
5. Marco referencial para el abordaje conceptual.....	21
5.1 Estado de arte.....	21
6. Objetivos del negocio.....	22
6.1 Objetivo general.....	22
6.2 Objetivos específicos.....	23
7. Investigación.....	23
8. Conclusiones.....	30
9. Análisis FODA.....	31
9.1 Fortalezas.....	31
9.1 Debilidades.....	31
9.2 Oportunidades.....	31
9.3 Amenazas.....	32



10. Conclusión.....	32
11. Objetivos.....	32
11.1 Objetivos específicos.....	32
11.2 Objetivos del negocio.....	33
12. Políticas.....	34
13. Definición de objetivos estratégicos cuantificables.....	35
13.1 Objetivos SMART.....	35
13.2 KPIs para el éxito.....	37
14. Estrategia.....	38
15. Marketing mix.....	40
15.1 Producto.....	40
15.2 Precio.....	49
15.3 Plaza (Distribución).....	57
15.4 Promoción.....	60
15.5 Estrategia de comunicación.....	66
16. Conclusiones.....	68
17. Presupuesto.....	71
17.1 Publicidad y marketing.....	71
18. Tablero de control.....	74
19. Referencias bibliográficas.....	75



## Resumen ejecutivo

La siguiente corresponde al plan de marketing para la empresa A.S Marketing en el año 2023 y se presenta al equipo docente de la Universidad de Buenos Aires. A.S Marketing es una empresa nueva en el mercado colombiano y se introduce en el año 2023 como una agencia de marketing digital, ofreciendo servicios como manual de marca, diseño de página web, pautas publicitarias, diseño gráfico y planes de marketing. Este plan de marketing tiene como objetivo aumentar el reconocimiento de marca y la cartera de clientes en el mercado colombiano en el año 2023.

El mercado de marketing digital se expande por el auge de la telefonía móvil y al mayor índice de penetración de Internet en todo el mundo. La demanda está impulsada por los empresarios, que ahora la utilizan como la técnica más novedosa para promocionar sus marcas a mayor escala. Además, la publicidad digital por móvil representa la mayor cuota del mercado del marketing digital porque los usuarios cada vez pasan más tiempo en el móvil, así que contribuye a fomentar el tráfico del sitio web. Durante la pandemia, se observó un impulso del marketing digital, ya que los fabricantes adoptaron el comercio electrónico y las plataformas en línea para vender sus productos con estrategias de marketing agresivas. Incluso, las empresas líderes utilizan diversas herramientas de marketing digital, como las redes sociales, para ampliar las ventas y elevar el reconocimiento de la marca. De este modo, en los próximos años se prevé un empuje de la transición digital y el avance del mercado digital a escala mundial.

Ante este panorama y una vez analizada tanto la empresa como su entorno, competencia y clientes, se determinó que es aumentar el reconocimiento de marca y la cartera de clientes en el mercado colombiano, pues la empresa se dedica a prestar servicios de marketing digital, lo



Universidad de Buenos Aires  
Facultad de Ciencias Económicas  
Escuela de Estudios de Posgrado



que en la actualidad es una necesidad notoria en la sociedad. A.S Marketing es una empresa 100% digital, por lo que está en gran ventaja con respecto a otras empresas de otros rubros

que están naciendo, además, se encuentra en un terreno fértil como lo es la entrada de una nueva agencia de marketing digital en el mercado colombiano.

La estrategia para lograr dicho objetivo comprende: Posicionar a A.S Marketing como una agencia de marketing digital nueva, profesional y dinámica, que se respalda de una mezcla con una marca personal lo cual humaniza aún más la marca, específicamente dirigido al rubro de moda femenina y masculina en Colombia.

Los medios para lograr esto serán la promoción de sus contenidos y puntos de contacto con potenciales clientes, generación de valor en el proceso de compra para desde un inicio poder demostrar que es una empresa que busca garantizar la satisfacción del cliente y gestionar exitosamente los proyectos de marketing digital para cada uno de sus clientes, también se implementarán campañas digitales en línea dirigidas a las empresas target.

Finalmente como resultado de esta estrategia se espera incrementar la base de datos de clientes potenciales en un 20% en 12 meses a través de estrategias de generación de leads, y de esta forma, aumentar los ingresos de la agencia en un 40% en el próximo año fiscal en el mercado colombiano.



## **Introducción:**

A.S Marketing es una agencia digital que es nueva en el mercado colombiano, la cual se fundó en 2022, y en el año 2023 se realizó su posterior lanzamiento, es este documento se especificará cuales han sido y serán las estrategias que utilizará A.S Marketing para posicionarse en la mente de sus consumidores y de esta forma tener un crecimiento significativo, sentando como base los servicios iniciales de 3 tipos de planes de marketing los cuales incluyen diseño de piezas, manejo de redes, campañas publicitarias e informes, 2 tipos de manuales de marca que incluyen el logo y toda la identidad de marca y asesoría personalizada.

## **Análisis interno: Micro entorno**

- **Análisis del consumidor:**

Hombres y mujeres entre 20 y 45 años con intereses en marketing digital, marketing social, social media, redes sociales, con un nivel de estudios universitarios terminados e incluso con posgrado, son personas con un nivel de ingresos promedio o mayores al promedio, emprendedores o en puestos directivos aptos para la toma de decisiones importantes.

Son principalmente pequeñas y medianas empresas (PYMES), emprendedores, startups y empresas locales. De acuerdo al informe más reciente de la Oficina de Estudios Económicos



del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, entre enero y marzo de 2023, las microempresas representaron el 95,3% del tejido empresarial en Colombia, mientras que las medianas y grandes con el 0,9% y 0,3% del total nacional, respectivamente. (Infobae, 2023)

Estos clientes valoran la flexibilidad y la adaptabilidad de los servicios, buscando soluciones de marketing digital a medida que se ajusten a sus necesidades específicas y presupuestos. Además, los consumidores ideales deben estar dispuestos a invertir en marketing digital, orientados a resultados y dispuestos a colaborar activamente con la agencia, compartiendo información clave sobre su negocio y objetivos para lograr estrategias de marketing efectivas y medibles. La transparencia en la comunicación y la educación sobre estrategias digitales también son aspectos apreciados por este grupo de clientes.

Busca tener una presencia en línea más fuerte ya sea para aumentar sus ventas o ganar mayor reconocimiento de marca en el mercado, a la vez busca satisfacer su necesidad de querer algo más personalizados y sin procesos tan largos y complicados donde la comunicación fluya de manera natural.

Es creativo, emprendedor y exigente con respecto a cómo quiere que se proyecte su empresa, busca una agencia que sea todo en uno para evitar complicaciones de hablar con varias personas a la vez.

**Motivación:** En el contexto de una agencia de marketing digital, entender la motivación de un cliente puede ayudar a diseñar estrategias que resuelvan sus problemas específicos o satisfagan sus objetivos comerciales. Un cliente puede estar motivado por el deseo de aumentar las ventas, mejorar la visibilidad en línea o destacar en su industria.

**Comportamiento de compra:** Este tipo de clientes, por lo general, realizan una investigación en línea y ponen sobre la mesa diferentes opciones para escoger incluyendo otras agencias que brindan los mismo servicios que A.S Marketing. Esto permite adaptar las estrategias de marketing para estar presentes en los momentos clave del proceso de compra y



hacer un seguimiento inteligente a los prospectos, una vez el cliente compre por primera vez la idea es fidelizarlo para que mes a mes requiera de los servicios de agencia para sus redes sociales.

**Expectativas:** Para A.S marketing al igual que para la mayoría de agencias digitales, gestionar y superar las expectativas de los clientes es esencial. Esto implica comunicar claramente lo que se puede lograr, entregar resultados consistentes y superar las expectativas siempre que sea posible, el incumplimiento de las expectativas puede llevar a la insatisfacción del cliente, mientras que superarlas puede generar lealtad y recomendaciones.

**Puntos de contacto:** Como la agencia es 100% digital, se abarcan varios puntos de contacto como DM en instagram, formulario de página web, correo electrónico y mensajería de WhatsApp, sin embargo el más importante es el correo electrónico como medio formal para el envío de propuestas y contratos, y se maneja el WhatsApp Business para mayor rapidez de contacto.

- **Análisis del mercado:**

El mercado de marketing digital se expande por el auge de la telefonía móvil y al mayor índice de penetración de Internet en todo el mundo. La demanda está impulsada por los empresarios, que ahora la utilizan como la técnica más novedosa para promocionar sus marcas a mayor escala. Además, la publicidad digital por móvil representa la mayor cuota del mercado del marketing digital porque los usuarios cada vez pasan más tiempo en el móvil, así que contribuye a fomentar el tráfico del sitio web. Durante la pandemia, se observó un impulso del marketing digital, ya que los fabricantes adoptaron el comercio electrónico y las plataformas en línea para vender sus productos con estrategias de marketing agresivas. Incluso, las empresas líderes utilizan diversas herramientas de marketing digital, como las redes sociales, para ampliar las ventas y elevar el reconocimiento de la marca. De este modo, en los próximos años se prevé un empuje de la transición digital y el avance del mercado digital a escala mundial. (informes de expertos, 2023)



El mercado latinoamericano de marketing digital alcanzó un valor de casi 18,550 millones de dólares en 2021. Se espera que el mercado crezca a un CAGR del 13,80% entre 2023 y 2028 con el efecto de las perspectivas de crecimiento futuro debido al aumento de la creación de contenido a través de los canales digitales. (Informes de expertos, 2023)

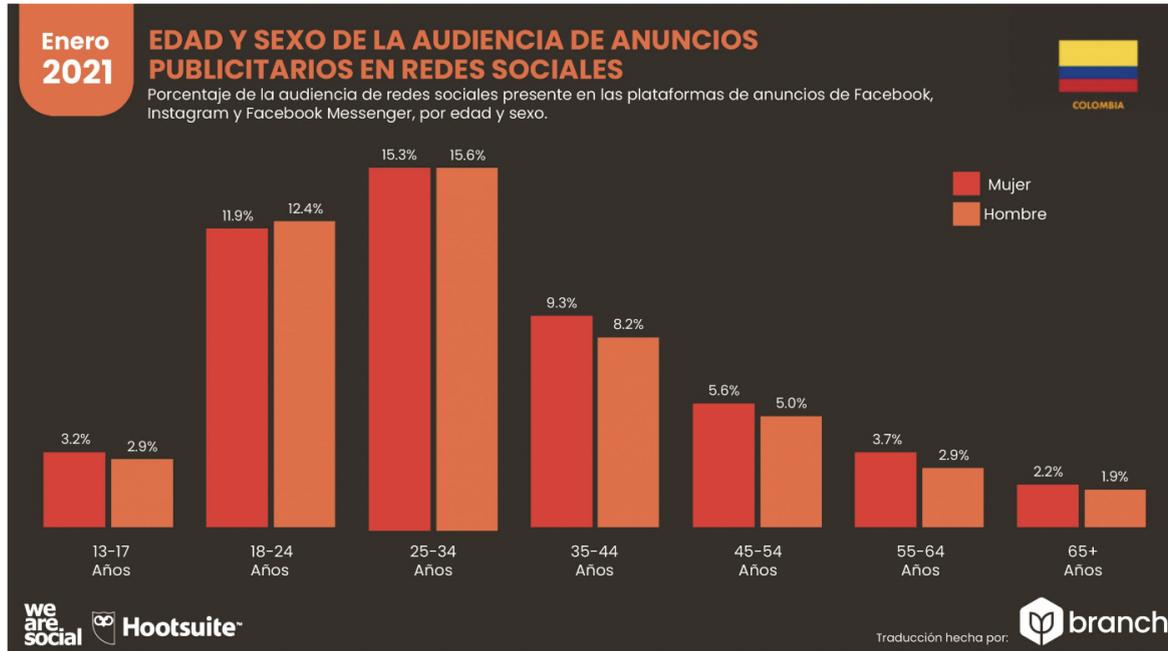
Los principales factores que impulsan el mercado global de marketing digital son auge de los blogs y podcasts, penetración de los smartphones, urbanización, introducción del 5G, digitalización, rápido desarrollo económico y otros.

Los canales digitales más importantes del marketing digital son email marketing, optimización de motores de búsqueda (SEO), sitio web interactivo para el consumidor, publicidad gráfica/en línea, blogging y podcasting (incluyendo microblogging), marketing en redes sociales, marketing móvil, marketing viral, medios digitales OOH, marketing de video online y otros.

Además, en Colombia, la población está conformada por 51,07 millones de personas, de las cuales el 81.6% vive en zonas urbanizadas. (Informes de expertos, 2023)

Con respecto a las conexiones móviles, el número de dispositivos móviles conectados en el país es de 60.83 millones. Eso quiere decir que la cantidad de conexiones a través de celulares, tablets y portátiles superan a la población total (119%). (Informes de expertos, 2023)

Los usuarios de Internet activos en el país representan el 68% de la población total. De ese 68%, 76.4% está activo en diversas redes sociales, entre ellas: Facebook, Tik Tok, Instagram, YouTube. (Informes de expertos, 2023)



Basado en la audiencia alcanzada por anuncios de marketing en las redes sociales, se muestra que:

El 3.2% del público femenino y el 2.9% del público masculino se encuentra entre los 13 a 17 años de edad.

El 11.9% de las mujeres y el 12.4% de los hombres se encuentran entre los 18 a 24 años de edad.

El 15.3% de mujeres y el 15.6% de hombres se encuentra entre los 25 a 34 años de edad.

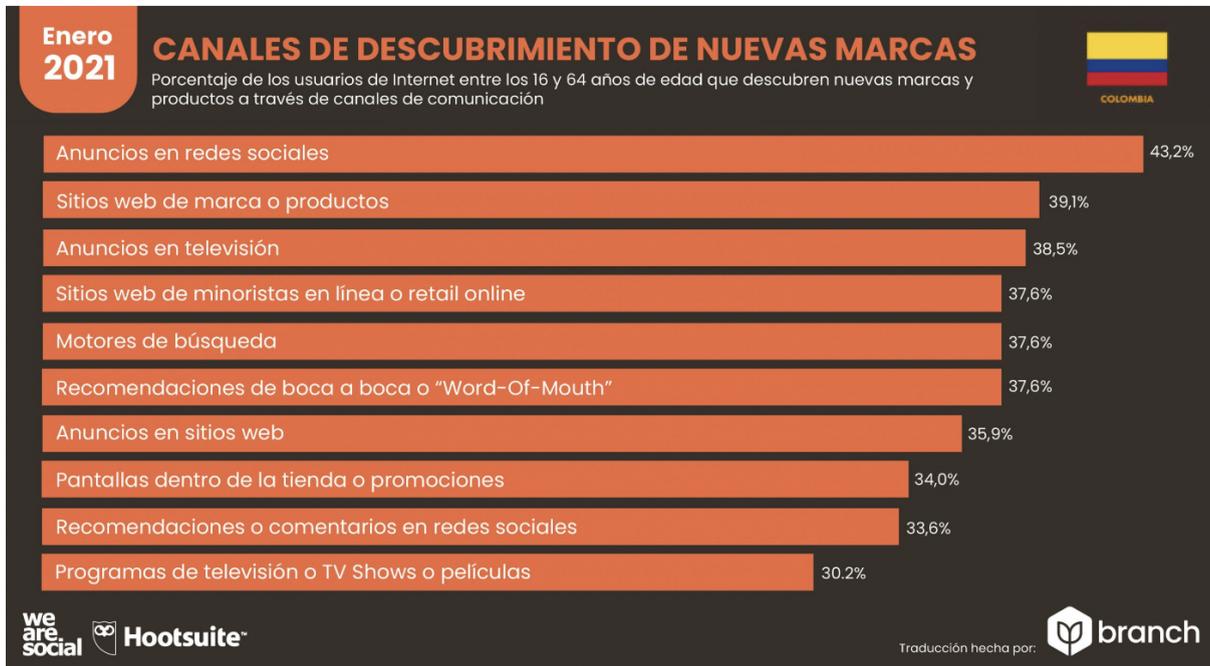
El 9.3% de las mujeres y el 8.2% de los hombres se encuentran entre los 35 a 44 años.

El 5.6% del público femenino y el 5.0% del público masculino se encuentra entre los 45 a 54 años.

El 3.7% de las mujeres y el 2.9% de los hombres se encuentra entre los 55 a 64 años.

El 2.2% de las mujeres y el 1.9% de los hombres son mayores de 65 años.

En resumen, el grupo etario entre los 25 y los 34 años es el que más visualiza anuncios publicitarios, esto significa el 30.9% de la audiencia total. (Alvino, 2023)



Los usuarios de Internet entre 16 a 64 años de edad suelen descubrir nuevas marcas a través de los siguientes canales:

- Anuncios en redes sociales: 43,2%
- Sitios web de marca o productos: 39,1%
- Anuncios en la televisión: 38,5%
- Sitios web de minoristas en línea o retail online: 37,6%
- Motores de búsqueda: 37,6%
- Recomendaciones de boca a boca o "Word-Of-Mouth": 37,6%
- Anuncios en sitios web: 35,9%
- Displays dentro de la tienda o promociones: 34,0%
- Recomendaciones o comentarios en redes sociales: 33,6%
- Programas de televisión o TV Shows o películas: 30,2%

En resumen, una agencia de marketing en base a la tendencia del mercado actual, es una buena solución para aquellas empresas que quieren tener mayor presencia en línea y alto nivel de ventas online.



- **Análisis de la competencia**

Examinar a las agencias competidoras que operan en el mismo espacio y atienden a un mercado similar es clave para evaluar sus fortalezas, debilidades, estrategias y precios para identificar oportunidades y áreas de diferenciación.

- **Lieve:**

Es una agencia de marketing colombiana, específicamente ubicada en la ciudad de Bogotá, la cual tiene un buen equipo de trabajo especializado para brindar cada servicio, su web es excelente e interactiva.

Debilidades y/o puntos de diferenciación: No tienen un buen servicio al cliente ya que demoran en responder los mensajes de WhatsApp, mail e instagram, esto puede suceder porque ya es una agencia con varios años en el mercado y puede que estén enfocados en la fidelización de los clientes que ya tienen, es aquí donde A.S Marketing puede entrar a diferenciarse en tener una buena atención al cliente, ya que a diferencia de Lieve, A.S Marketing está enfocada en la adquisición de nuevos clientes.

Otro punto a tener en cuenta es que al entrar a la página web de Lieve no se pueden visualizar los precios que cobran por cada servicio sino que lleva al formulario de “contáctenos” y aunque la razón puede ser porque están enfocados en brindar un servicio a la medida del cliente, el usuario no tiene una idea de cuanto puede costar el servicio al entrar a la web, por el contrario, A.S Marketing tiene una serie de paquetes armados donde se incluyen varios servicios con escalas de valores distintos, y se aclara que si se requiere algo a la medida en ese caso el usuario si iría al formulario de “contáctanos”.

Otro punto a favor de A.S Marketing es que la agencia Lieve no es constante en sus redes sociales, y a pesar de tener un buen diseño de feed no se muestra una cara en sus publicaciones, está comprobado que los usuarios se sienten más atraídos a una marca cuando esta es humanizada por una persona que está detrás de la pantalla.



- **Coresoftco:**

Es una agencia de marketing colombiana, específicamente ubicada en la ciudad de Barranquilla, su página web es excelente y ya tienen 4 años en el mercado.

Debilidades y/o puntos de diferenciación: Al Entrar a la web de Coresoft se puede apreciar que tiene un buen posicionamiento SEO ya que aparece de primera en las posiciones de búsqueda de Google, sin embargo no se tiene la opción de pagar directamente por la página web, esto puede ser un problema, ya que existen usuarios que suelen desconfiar de realizar transferencias bancarias por fuera de la web cuando se trata de la adquisición de un servicio importante, es por eso que A.S Marketing brinda ambas posibilidades, tanto pago por la página como la opción de pago personalizado, cubriendo así esta necesidad en el mercado.

- **E Core:**

Es una agencia de marketing colombiana, específicamente ubicada en la ciudad de Medellín, su página web es normal en cuanto a temas de diseño y rapidez y está en la tercera posición en los motores de búsqueda de Google. Esta agencia está enfocada principalmente en las pautas digitales y posicionamiento SEO.

Debilidades y/o puntos de diferenciación: E Core no presta el servicio de email marketing dentro de su cartera de servicios, esto no es una debilidad para ellos ya que están más enfocados en pauta, sin embargo, para A.S Marketing es una oportunidad de diferenciación ya que se presta el servicio de email marketing en dos de sus planes (medium y premium), cabe resaltar que el email marketing hoy en día es uno de los canales más rentables para empresas que quieren aumentar sus ventas, comunicar promociones y fidelizar clientes.

**Posicionamiento relativo:** En términos de posicionamiento comparativo entre estas tres agencias, entendemos que:



Agencia	Ventajas	Desventajas
	Cartera de clientes de hace varios años	-Mala atención al clientes - No es constante en redes sociales. -No tiene humanización de marca
	Desarrollo web	-No tiene plugin de E Commerce.
	SEM y SEO	-No presta servicio de email marketing

En este orden de ideas y con base en la investigación de la competencia realizada, A.S Marketing en pro de la adquisición de nuevos clientes potenciales y con base a estos “huecos” que no se están cubriendo en sus competidores directos, A.S Marketing es fuerte en lo siguiente:

- Atención al cliente: todos los mensajes son contestados antes de 30 minutos.
- Es constante en redes sociales con al menos 3 publicaciones por semana.
- Se muestra una cara amiga al menos una vez por semana en redes sociales, y se muestra en youtube y página web.
- Tiene plugin de E commerce, en el que los clientes pueden pagar a través de la página, o pueden realizar un pago personalizado a través de transferencia bancaria si así lo desean.
- Presta el servicio de email marketing dentro de dos planes de marketing ofrecidos en la página web.



## **Análisis externo: Macro entorno**

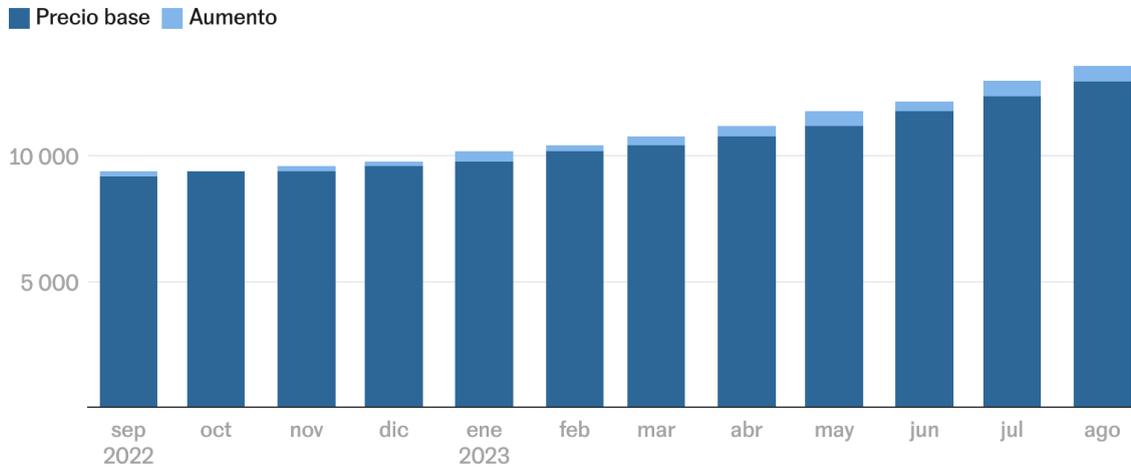
- **Económico:**

Las agencias de marketing digital varían en el aspecto del cobro de sus servicios dependiendo de variantes como el tiempo que llevan en el mercado, reputación en el sector donde presta sus servicios y cantidad de casos de éxito logrados desde su fundación hasta la actualidad.

Los principales tipos de inversión que estas agencias deben manejar son principalmente en plataformas de diseño web y hosting, programas de diseño gráfico, plataformas de email marketing además de los empleados que se necesitan para que este tipo de compañías funcione correctamente como lo es el community manager, diseñador gráfico, desarrollador web, director creativo y ejecutivo comercial, de los cuales sus sueldos también hacen parte de la inversión que las agencias hacen mensualmente para funcionar correctamente y brindar un servicio de calidad a sus clientes.

Adicionalmente a esto, suelen invertir en nuevas certificaciones y cursos de actualizaciones con temas de marketing como lo son certificaciones en Google Ads, Google Analytics 4.0, Google Tag Manager, Inbound Marketing, email marketing, etc, de esta forma además de generar aún más credibilidad tanto para sus clientes como para futuros clientes potenciales, es clave para estar actualizados con los nuevos cambios digitales y ofrecer un servicio de calidad.

Colombia, que es el país en donde se enfocará esta tesis, es un país que en el año 2023 está estable económicamente, por lo que la agencia A.S Marketing les cobra a este tipo de clientes en dólares o en pesos colombianos, a diferencia de otros países donde el precio del dolar varía, pues en esos casos el único medio de pago que les brinda A.S Marketing es pago en dólares a través de transferencia bancaria o criptomonedas.



Precio promedio en las 13 ciudades principales de Colombia

A.S Marketing, ha tomado la medida de investigar todos estos aspectos económicos para estar a la altura de sus competidores directos (otras agencias de marketing colombianas), iniciar el proceso de contratación e invertir en certificaciones a medida que la consecución de clientes vaya creciendo exponencialmente.

Además, es consciente de que a pesar de ser una agencia de marketing que ha sido bien recibida en su etapa del lanzamiento, sabe que está en desventaja con agencias que llevan más años en el mercado y que tienen una mayor recordación de marca por parte de los ciudadanos colombianos, es por esto que ha decidido cobrar un 10% menos que sus competidores directos. (El País, 2023)



- **Socio cultural**

Actualmente, vivimos en un mundo en donde una empresa de cualquier rubro sea restaurante, ropa, inversiones, inmobiliarias etc, no está en el mundo digital, es una empresa que literalmente no está en la mente de sus consumidores, o en consecuencia no crece al no encontrar nuevas oportunidades de venta.

La pandemia en el año 2020 nos enseñó que un negocio puede sobrevivir y de hecho crecer aún más con ayuda de herramientas del marketing digital como lo es poder llegar a un público objetivo gracias a una segmentación precisa, seguir minutos a minuto las métricas obtenidas de pautas digitales, variedad de pago para los usuarios e incluso aumentar las ventas gracias a mayor exposición y atraer nuevos clientes potenciales.

Una compañía que se dedique por ejemplo, a la ventas de productos físicos sólo tendrá la ventaja de tener un marketing voz a voz de personas que ya compraron, y por más de tener un local estéticamente atractivo y buena atención al cliente, será olvidado rápidamente por sus consumidores.

A medida que las empresas se vuelven más conscientes de los riesgos asociados a no utilizar herramientas de marketing digital, son obligadas a buscar agencias digitales para que se encarguen de potencializar su presencia en línea, aumentar sus ventas y ampliar su reconocimiento de marca.

Es por esto que A.S Marketing está dentro del nicho del mercado que es tendencia actualmente, por lo que existen muchas oportunidades de venta para este tipo de agencias digitales.



- **Político legal**

A.S Marketing se encuentra en un contexto familiarizado a nivel mundial, por lo que un cliente que se acerque a preguntar o comprar uno de sus servicios, sabe perfectamente que es algo que necesita para hacer crecer su negocio.

Sin embargo, antes de iniciar la prestación de un servicio por parte de la agencia A.S Marketing a un nuevo cliente, se redacta un contrato donde se aclara por escrito el tipo de servicio comprado, qué incluye y la duración del mismo.

Además se firma una cláusula de permanencia de 6 meses para asegurar tanto la rentabilidad en resultados para el cliente como la rentabilidad económica de la agencia A.S marketing, en este periodo de 6 meses ambas partes deben cumplir los acuerdos estipulados como lo son fechas de entrega de proyectos, comunicación constante y facilitar material para generar nuevo contenido, sólo si se incumplen algunas de estar 3 cláusulas, este acuerdo de 6 meses se dará por finalizado hasta el último día del mes correspondiente.

También, A.S Marketing se compromete a que ninguna de las contraseñas o accesos a plataformas suministradas por el cliente sean divulgadas a personas externas que no hagan parte de la compañía ya que estaría violando el tratamiento de datos de sus clientes.

Además, su plataforma web que es en donde sus clientes tienden a pagar sus servicios con tarjeta de crédito o débito, está debidamente protegida con el certificado SSL para evitar cualquier tipo de ciberataque o fuga de información.



- **Ambiental**

A.S Marketing se destaca por ser una agencia que considera que para los servicios que se prestan actualmente, no se necesita una sede física a donde sus empleados vayan a trabajar o reunirse con clientes potenciales y recurrentes, ya que todo se maneja de manera virtual lo cual viene funcionando de manera excelente.

Esto genera un impacto ambiental positivo en muchas maneras, ya que reduce significativamente los recursos necesarios para la construcción y el mantenimiento de instalaciones, disminuyendo así la huella ecológica. Además, al no requerir desplazamientos diarios al trabajo, se reducen las emisiones de gases de efecto invernadero asociadas al transporte. (Pavón, 2022)

El trabajo remoto también promueve la adopción de tecnologías de comunicación digital, lo que a su vez puede llevar a una disminución del uso de papel y otros recursos materiales. En última instancia, una agencia digital virtual puede ser más eficiente en términos de consumo de energía y recursos, lo que la convierte en una opción sostenible y amigable con el medio ambiente, alineada con las tendencias actuales de responsabilidad ambiental y social.

- **Infraestructura**

A.S Marketing, por ser una agencia digital, requiere tener una infraestructura mínima para poder brindar los servicios de marketing digital, como lo es que tanto sus empleados como sus clientes tengan una buena conexión a internet, para tener una buena tecnología de comunicación.

La seguridad de datos también es importante para las agencias de marketing, por lo que se caracterizan por manejar varios clientes a la vez, la seguridad de datos es esencial y se debe mantener una infraestructura robusta de seguridad cibernética para proteger la información



confidencial de los clientes y la de la agencia. Esto puede incluir firewalls, sistemas de autenticación de múltiples factores y protocolos de seguridad de datos sólidos.

Además, la infraestructura debe incluir soluciones de almacenamiento en la nube para facilitar el acceso y la colaboración en documentos y archivos de manera remota. En este caso, A.S Marketing usa la plataforma Google Drive.

También, se utilizan herramientas de gestión de proyectos en línea para coordinar las tareas y los plazos del equipo como Trello, esto facilita la colaboración y el seguimiento del progreso de los proyectos.

- **Tecnológico**

Con el crecimiento exponencial del marketing digital en el año 2023, y además tomando en cuenta las nuevas plataformas de inteligencia artificial que ayudan a que la serie de tareas que requiere una agencia digital para ser exitosa, han aumentado la cantidad de plataformas y métodos usados por las agencias. Estas herramientas se han vuelto más sofisticadas y mes a mes salen nuevas tendencias que pueden no ser las más adecuadas.

Es por eso que la agencia A.S Marketing está enfocada en detectar cuales son las plataformas profesionales que más funcionan, son seguras y a la vez se puedan simplificar tareas de manera profesional sin perder la calidad.

Entre estas plataformas, se han escogido una específica para cada tarea:

En el diseño web, se escogió la plataforma de Wordpress, instalando los plugins de Woocommerce y Elementor, ya que a pesar de que lleva varios años en el mercado, está comprobado que es el software de diseño web por excelencia, WordPress se destaca como la opción líder para crear sitios web en agencias digitales debido a su versatilidad, facilidad de uso y robusta comunidad de desarrollo. Ofrece una amplia gama de temas y complementos



Universidad de Buenos Aires  
Facultad de Ciencias Económicas  
Escuela de Estudios de Posgrado



personalizables que permiten diseñar sitios web a medida, lo que es esencial para satisfacer las necesidades únicas de los clientes. (Nuñez, 2020)

La plataforma de email marketing escogida por A.S Marketing es Perfit, la cual a pesar de no ser tan conocida como Mailchimp o Active Campaign, posee una interfaz fácil de usar y un soporte técnico vía WhatsApp donde responden tus solicitudes en menos de dos minutos, además, posee integraciones bastante interesantes donde facilitan la realización de un mail, extrayendo directamente información desde la página web, que en este caso está realizada en Wordpress, reduciendo así el tiempo dedicado a esta tarea y simplificando procesos innecesarios. Además, en el año 2023, Perfit y A.S Marketing se asociaron como Partners para un ganar/ganar para ambas empresas.

Con respecto al diseño, A.S Marketing maneja la plataforma de Canva Pro, la cual a pesar de no ser tan profesional como Adobe o Ilustrador, facilita la realización de diseño gráfico y reduce el tiempo que normalmente se destina para esta tarea, además, Canva es una plataforma con gran variedad de formatos, plantillas e información de valor que permite brindar un diseño de calidad tanto a clientes recurrentes como potenciales.

En las plataformas de pauta, A.S Marketing escogió las más reconocidas y comprobadas a través de los años que dan excelentes resultados como lo son: Google Analytics 4.0, Google Ads y Meta Ads. Para programar todo el contenido orgánico generado se utiliza Facebook Business Suite.



## Marco referencial para el abordaje conceptual

### Estado de arte

**Ejes temáticos:** Posicionamiento de marca, plan de comunicación, penetración de mercado.

- **Posicionamiento de una marca:**

Es fundamental para que esta tenga éxito en su rentabilidad económica:

Posicionamiento es cómo tu producto o servicio es percibido en la mente de tu prospecto o cliente. No es lo que haces a tu producto, sino los cambios en precio, nombre, empaque o cualquier otro elemento que lo posicionen en la mente del prospecto.

La meta es conectar el producto con percepciones ya existentes en la mente de tu prospecto. (Ries y Trout, 1981)

- **Plan de comunicación:**

El plan estratégico de comunicación integral es un documento que recoge los objetivos, destinatarios, políticas, estrategias, recursos y acciones de comunicación a desarrollar en todos los ámbitos de la empresa. (González Garcés, 2022, p. 61.)

- **Penetración de mercado:**

La penetración de mercado es el trabajo de expandir marcas para ganar más consumidores dentro de sus segmentos, sin tener que lanzar nuevos productos. Este trabajo pasa por



estrategias de acercamiento y engagement, creando nuevos significados y garantizando que el público tenga más interés en la empresa y lo que vende. (Ferreira, 2020, p. 1.)

### **Resumen:**

Latinoamérica ya tiene un amplio conocimiento acerca de las agencias de publicidad, pero también, según investigaciones de mercado realizadas, hace falta flexibilidad y servicios hechos a la medida de las necesidades del cliente, el cual es nuestro principal punto diferencial frente a otras empresas que se desenvuelven en este mismo nicho. Nos falta salir a decirselo al mundo, mostrando un servicio flexible y profesional; tenemos que salir a vendernos y posicionarnos como tal en la mente de consumidores inicialmente ubicados en las principales ciudades de Colombia.

### **Objetivos del negocio**

#### **Objetivo general:**

Comunicar la llegada de A.S Marketing a las principales ciudades de Colombia.

Implementar un plan de comunicación digital idónea para posicionar A.S Marketing en el mercado de las principales ciudades de Colombia.

#### **Objetivos específicos:**

- Desarrollar un plan estratégico de comunicación para la implementación del proyecto en las principales ciudades de Colombia.



- Establecer la rentabilidad esperada del plan de marketing para el lanzamiento de la marca.
- Identificar que tan bien es recibida la empresa en el mercado revisando las interacciones que los usuarios hacen después de dicho plan de comunicación.

## Investigación

El consumidor ha cambiado, ahora es más tecnológico y busca empresas que coincidan con sus intereses y necesidades, y además que utilicen medios de comunicación que él mismo utilice.

Ante este tipo de consumidor más moderno y ligado a la inmediatez, las empresas tienen la necesidad de adaptarse si quieren sobrevivir a la era de la nueva información y la tecnología.

Gracias a esta necesidad creada y respaldada en los últimos años por las empresas de querer innovar para no ser sólo un débil recuerdo en la mente de los consumidores, saben que claramente se debe invertir en marketing digital para aumentar sus ventas.

- **¿Por qué las empresas prefieren tercerizar sus servicios de marketing a través de una agencia digital en vez de manejarlo in house?**

Actualmente, y más en el año 2023, ha venido creciendo un fenómeno en el que las empresas a pesar de tener un departamento de marketing internamente y que todo se maneje “in house”, han tomado la decisión de migrar esta responsabilidad en marketing y tercerizar a una

agencia de marketing digital, ya que consideran que de esta forma obtendrá mejores resultados por lo que contarán con un equipo más profesional y especializado.



El 32% del mercado colombiano considera que contratar directamente un equipo, porque así hará parte del ADN de la compañía y estará 100% alineado con los objetivos y la cultura.

Sin embargo, el 68% de las empresas en el mercado colombiano piensa que contratar una agencia es la mejor opción, ya que se tiene la certeza de que trabajan con clientes de diferentes industrias y pueden aportar una perspectiva fresca e innovadora a tu marketing.

“Si tu negocio no está en Internet, tu negocio no existe”. Esta frase de Bill Gates describe un hecho que ahora es hasta ingenuo por lo obvio que resulta: si no apareces en los resultados de búsqueda, redes sociales o marketplaces, eres invisible para los consumidores. Una agencia de marketing digital te puede ayudar a moverte con facilidad en este entorno y a desarrollar campañas que den resultados óptimos, pensadas para un usuario digital. Incluso te pueden ayudar en la transformación digital de tu equipo, si aún estás a medio camino en ese proceso. La clave aquí es pensar en una agencia como un aliado de tu equipo, no como un reemplazo del mismo (Gates, 2019).

Tanto una empresa que se dedique a comercializar productos de carácter B2C tanto una compañía dedicada a los servicios de carácter B2B son conscientes de implementar estrategias de marketing acorde a los objetivos que necesitan lograr, dicho objetivo puede que necesite de un especialista en SEM, o una persona encargada del diseño o el email marketing hasta un especialista en ecommerce de una empresa, esto quiere decir que si dicha compañía decide contratar a profesionales para que trabajen y sean parte de la misma, necesitan por lo menos de 3 a 4 personas distintas a las cuales se les pague un salario mensual con buenas prestaciones sociales.

Con este mismo presupuesto, se puede contratar a una agencia de marketing y acceder a un abanico con mayor cantidad de profesionales especializados en distintas técnicas y estrategias del marketing digital.



Cuando una agencia define el equipo de trabajo, está integrando constantemente diferentes profesionales dando más riqueza, creatividad e innovación a las campañas y estrategias de marketing, en A.S Marketing por ejemplo se tiene la visión de integrar a un equipo de marketing especializado en cada área como posicionamiento, pauta, contenido, estrategia, diseño gráfico y desarrollo web, y se piensa asignar a cada profesional según las necesidades que el cliente requiera.

- **¿Qué tan maduro está el mercado colombiano con respecto al uso del marketing digital en el año 2023?**

Durante el primer trimestre de 2023, la industria de la publicidad digital colombiana experimentó un crecimiento del 11,7% en comparación con el mismo período del año anterior, alcanzando un valor total de 334 mil millones de pesos COP en inversión, de acuerdo con un reciente estudio del Interactive Advertising Bureau (IAB) local.

“Las cifras del primer trimestre de 2023 reflejan la estabilidad y resiliencia de la publicidad digital en Colombia. Aunque observamos una desaceleración en comparación con los históricos crecimientos de 2022, esto no debe verse como una señal negativa. Por el contrario, estas cifras reflejan un crecimiento más sostenible y maduro en la industria, y es una tendencia que estamos viendo en el panorama global de la publicidad digital”, indicó “Paola Restrepo Ospina”, directora ejecutiva de IAB Colombia (Ospina, 2023).

Estos últimos datos, nos indican que Colombia es un mercado lo bastante fértil como para lanzar una agencia de marketing digital y empezar un crecimiento bastante notable y rápido, de hecho, según investigaciones realizadas, Colombia es el cuarto país en el mundo con mayor cantidad de usuarios en internet al día.

Con 9 horas y 1 minuto y superando el promedio del mundo, Colombia es el cuarto país que más tiempo pasa usando Internet, luego de Sudáfrica, Brasil y Filipinas, quienes ocupan los tres primeros lugares respectivamente.



Las principales motivaciones que mantienen conectados a los colombianos en internet son, como prioridad, encontrar información (74%), seguido de investigar acerca de cómo hacer las cosas (72%), mantenerse actualizado sobre noticias y eventos (66,1%) y estar en contacto con amigos y familiares (65,7%). También los motivan los propósitos relacionados con educación y estudio (62,9%), acceder a escuchar música (59,3%) o ver videos, programas de televisión o películas (55,7%) y, ¿cómo no?, encontrar inspiración y nuevas ideas (54,7%) (Adlatina, 2023).



Además, debido a que estos ciudadanos pasan esta cantidad de horas en internet, la mayoría de los mismos se encuentran registrados en las redes sociales.

Son 39,34 millones de usuarios de internet en Colombia, de los cuales 38,45 millones son también usuarios de redes sociales. Es decir, el 74% de la población total se encuentra registrado en una de estas plataformas (Símbolo, 2023).



Asimismo, debido a que Colombia es un país que pasa bastantes horas en internet, el uso que le dan sus habitantes a las redes sociales y publicidad en línea es bastante interesante, no sólo son consumidores activos de noticias y publicidad en línea, sino que también están dispuestos a pagar por la misma, ya que saben que la forma de llegar a otros usuarios es a través de ella.

- **¿Mi cliente ideal estaría dispuesto a pagarle a una agencia de marketing digital?**

Las estadísticas de Marketing Digital en Colombia en el 2023 reflejan que la publicidad en internet, tanto en los buscadores como en las plataformas digitales, suele ser una estrategia apetecida dentro de los planes de marketing de las marcas gracias al reconocimiento y la visibilidad que pueden conseguir gracias a ella. Solo en el 2022, la inversión en anuncios de publicidad digital incluyendo redes sociales y motores de búsqueda fue de 495,4 millones de dólares (Símbolo, 2023).



- **¿Qué tan bien es recibida una nueva agencia de marketing digital en el mercado colombiano? ¿Siendo que ya existe una alta demanda de las mismas?**

Los colombianos exigen cada vez más que las marcas tengan presencia en los canales digitales, pues el 75% de ellos utilizan cualquier plataforma para buscarlas en internet y sus productos. Incluso, solo el 65,8% corresponde a las redes sociales.

En Colombia, el 59% de los usuarios de internet prefieren investigar e informarse sobre las marcas, productos y servicios antes de realizar una compra (Símbolo, 2023).

No solo valoran la presencia de las marcas en internet, sino que, además, prestan considerable atención a cómo se muestran, qué comunican, qué tipo de percepciones se han creado en torno a ella, los medios de pago, la seguridad que le brindan a los usuarios, entre otros aspectos de la marca y la experiencia que supone el proceso de compra de sus productos.



Más acceso a internet, más usuarios conectados, más personas en las plataformas sociales, las estadísticas de marketing digital en Colombia en el 2023 van distinguiendo el mercado digital en el país como un terreno fértil para el crecimiento de una marca.

### **¿Qué tan amplia es la necesidad de mi cliente ideal en adquirir los servicios que brinda una agencia de marketing digital?**

El 37,5% de los colombianos entre los 16 y los 64 años suele descubrir nuevas marcas, productos o servicios, en primer lugar, gracias a los anuncios en redes sociales. Por ello, la pauta en redes se convierte en una estrategia bastante atractiva y oportuna si lo que se busca es aumentar el reconocimiento de marca (Símbolo, 2023).

Según el informe digital, las cifras para el año 2023 que pueden orientar la decisión de incursionar en las campañas de publicidad en las redes sociales son:

- Facebook: 33,50 millones de usuarios, al menos un 64,5% de la población colombiana y el 85,1% de los usuarios de internet.
- YouTube: 30,70 millones de usuarios, al menos un 59,1% de la población colombiana y el 78% de los usuarios de internet.
- FB Messenger: 20,45 millones de usuarios, al menos un 39,4% de la población colombiana y el 52% de los usuarios de internet.
- TikTok: 20,11 millones de usuarios, al menos un 38,7% de la población colombiana y el 51,1% de los usuarios de internet.
- Instagram: 17,75 millones de usuarios, al menos un 34,2% de la población colombiana y el 45,1% de los usuarios de internet.



- LinkedIn: 12 millones de usuarios, al menos un 23,1% de la población colombiana y el 30,5% de los usuarios de internet.
- Snapchat: 15 millones de usuarios, al menos un 11,8% de la población colombiana y el 15,6% de los usuarios de internet.
- Twitter: 5,60 millones de usuarios, al menos un 10,8% de la población colombiana y el 14,2% de los usuarios de internet.

## Conclusiones

- La facilidad de conexión y el tiempo que pasan la mayor parte de los colombianos en internet se presta para que estén expuestos a la publicidad online y el marketing digital, además de este ser un tema ya impregnado y posicionado en la mente de estos consumidores.
- Este tipo de público tiene una tendencia a consumir el contenido de publicidad online y está dispuesto a conocer nuevas empresas que van ingresando al mercado a través del mismo, por lo que es considerado un mercado fértil para el lanzamiento y crecimiento de A.S Marketing - Agencia Digital.
- La mayoría de estos usuarios con pequeñas empresas ya constituidas, son conscientes de que el marketing digital es necesario para crecer y ser visto en el mundo online, por lo que estarían plenamente dispuestos a pagarle a una agencia de marketing digital por este tipo de servicios.



## Análisis FODA

Dentro del análisis FODA, aplicado para A.S Marketing, se destacarán los puntos más importantes de los cuales determinaremos las estrategias a seguir para continuar con el lanzamiento y expansión de A.S Marketing en el mercado colombiano.

### **Fortalezas**

A pesar de que A.S Marketing es una agencia nueva en el mercado, tiene una propuesta de valor atractiva, ya que cuenta con humanización de marca tanto en sus redes sociales como en la página web, esto es algo atractivo ya que conecta más con su público objetivo, la mayoría de las agencias no cuenta con humanización de la marca, esto es un aspecto diferencial a su favor.

### **Debilidades**

La principal debilidad es que A.S Marketing aún no cuenta con una cartelera de profesionales tan amplia como otras agencias que llevan más años en el mercado, sin embargo, a medida que su posicionamiento y cartelera de clientes vaya creciendo, se irá contratando poco a poco más especialistas de marketing digital para mayor calidad del servicio prestado.

### **Oportunidades**

Según lo comprobado en el año 2023 y sustentado específicamente en investigaciones realizadas, Colombia es un mercado fértil, cuyo recibimiento tanto para nuevas empresas, como exposición frecuente al internet, hacen que A.S Marketing tenga una oportunidad grande de reconocimiento y expansión rápido y saludable.

A.S Marketing es una agencia de marketing digital que es nueva en el mercado colombiano, siendo una perteneciente al rubro de marketing digital está en gran ventaja con respecto a otras empresas que están surgiendo en el mercado, ya que el marketing digital es un servicio muy solicitado actualmente.



### **Amenazas**

La principal amenaza es que hoy en día hay muchas agencias de marketing en el mercado con mayor reconocimiento y cartera de clientes, por lo que A.S Marketing debe entrar a competir con una propuesta de valor lo suficientemente atractiva para entrar a competir con empresas ya reconocidas.

### **Conclusión**

Luego de la investigación de mercado realizada, se concluye que no hay que hacer muchos ajustes con respecto a lo que se había planteado en un inicio, sólo se hará un cambio en el enfoque del segmento o rubro al que se dirigirá A.S Marketing, para realizar una mejor estrategia de comunicación.

Este cambio será que en vez de segmentar a pequeñas y medianas empresas de las principales ciudades de Colombia, se dirigirá específicamente al rubro de pequeñas empresas que se dedican a la moda femenina y masculina ubicadas en las principales ciudades de Colombia.

### **Objetivos**

Continuaremos con el objetivo planteado de “comunicar la llegada de A.S Marketing a las principales ciudades de Colombia e implementar un plan de comunicación digital idónea para posicionar A.S Marketing en el mercado de las principales ciudades de Colombia”

Sin embargo, gracias a las investigaciones realizadas se realizarán ciertos cambios en los objetivos específicos como:



### **Objetivos específicos:**

- Desarrollar un plan estratégico de comunicación para la implementación del proyecto en las principales ciudades de Colombia.
- Establecer la rentabilidad esperada del plan de marketing para el lanzamiento de la marca.
- Identificar que tan bien es recibida la empresa en el mercado revisando las estadísticas y fuentes de terceros de empresas y usuarios colombianos.

### **Objetivos del negocio**

#### **Misión**

Nuestra misión principal es hacer crecer el negocio de nuestros clientes, escuchar ideas y estar en constante comunicación para llevar a cabo no sólo nuestra creatividad y estratégica sino también cumplir los objetivos planteados por el cliente mes a mes.

#### **Visión**

En A.S Marketing se tiene una visión amplia del contexto, por lo que se proyecta adaptarse a los cambios tecnológicos, sociales y culturales sin perder la esencia de la marca.

#### **Valores**

A.S Marketing tiene una personalidad de marca definida la cual se proyecta por todos sus canales digitales como redes sociales y página web, sus valores principales son: Elegante, admirable, adaptable, apasionada, atenta, cálida, innovadora, delicada, juvenil, inteligente, inspiradora, serena, servicial, sociable y profesional.



## Políticas

Por ser una agencia de marketing colombiana, A.S Marketing debe cumplir con una serie de políticas relacionadas más que todo con la protección de datos de sus clientes y reglas de publicidad, las cuales son:

- **Política de privacidad y protección de datos:** La agencia recopila, almacena y protege la información personal de sus clientes y usuarios de acuerdo con las leyes colombianas de protección de datos. Cada vez que estos se registran en un formulario deben confirmar que están de acuerdo con esta política de protección de datos.
- **Política de uso de redes sociales:** Para contrataciones internas, el diseñador gráfico deberá tener en cuenta el manual de marca establecido para la empresa, y respetar el lenguaje de comunicación, tipografía, paleta de colores, entre otros.
- **Política de Seguridad de la Información:** La agencia protege la información de sus clientes, ya que no comparte la información de sus clientes ni bases de datos con terceros.
- **Política de calidad:** Esta política establece estándares de calidad para los servicios ofrecidos, así como procesos para la revisión y mejora continua. En el caso específico de A.S Marketing, para servicios como diseño gráfico, plan de marketing y pautas publicitarias tiene una cláusula de permanencia de 6 meses, la cual solo se puede romper si el cliente considera que no se cumplieron los objetivos deseados.



- **Política de facturación y pagos:** A.S Marketing tiene un claro manejo de los plazos y procedimientos para facturación y pago de servicios, los cuales son:
  - Para proyectos de un único pago como es el caso de la página web y manual de marca, se cobra el 50% antes de iniciar el proyecto y 50% al finalizar el proyecto.
  - Para proyectos mensuales como plan de marketing, diseño gráfico y pautas publicitarias, se cobra el 100% de la mensualidad antes de iniciar el proyecto.
- **Política de ética Profesional:** En el caso específico de A.S Marketing, para servicios como diseño gráfico, plan de marketing y pautas publicitarias que tienen una cláusula de permanencia de 6 meses, se puede romper si el cliente no entrega los materiales o documentos acordados en la reunión inicial como lo son: Brief del cliente, información o fotografías de productos o servicios.  
Además, en el caso de que el cliente quiera dar de baja a una publicación en redes sociales siendo que pudo avisar con anticipación con la información disponible, este post se cobra como si se hubiese dejado publicado.
- **Política de derechos de autor y propiedad intelectual:** Para el caso de diseño de manual de marca, este llevará una página de bibliografía al final donde el autor es la agencia A.S Marketing.

### Definición de Objetivos Estratégicos Cuantificables

#### Objetivos Smart

Para una agencia de marketing digital nueva en el mercado colombiano como lo es A.S Marketing, los objetivos SMART (Específicos, Medibles, Alcanzables, Relevantes y con Tiempo) son fundamentales para guiar su crecimiento y éxito. Los objetivos definidos son:



- **Objetivo 1:** Aumentar el tráfico del sitio web en un 30% en los próximos 6 meses en el mercado colombiano.
  - **Medible:** Se medirá utilizando herramientas de análisis web como Google Analytics.
  - **Alcanzable:** Basado en el tráfico actual y las estrategias de marketing planificadas.
  - **Relevante:** Aumentar el tráfico es fundamental para generar leads y conversiones.
  - **Tiempo:** Plazo de 6 meses.
  
- **Objetivo 2:** Incrementar la base de datos de clientes potenciales en un 20% en 12 meses a través de estrategias de generación de leads como landing pages.
  - **Medible:** Se llevará un registro de la cantidad de leads generados.
  - **Alcanzable:** Utilizando tácticas de marketing de contenidos y publicidad en línea.
  - **Relevante:** Una base de datos más grande significa más oportunidades de ventas.
  - **Tiempo:** Plazo de 12 meses.
  
- **Objetivo 3:** Mejorar la tasa de conversión del sitio web en un 15% dentro de los próximos 9 meses.
  - **Medible:** Se rastreará la tasa de conversión actual y futura.
  - **Alcanzable:** Mediante la optimización de landing pages y pruebas A/B.
  - **Relevante:** Una tasa de conversión más alta aumenta el retorno de la inversión.
  - **Tiempo:** Plazo de 9 meses.
  
- **Objetivo 4:** Posicionarse en la primera página de resultados de búsqueda para palabras clave en el mercado colombiano.
  - **Medible:** Se realizará un seguimiento del ranking de palabras clave.
  - **Alcanzable:** A través de una estrategia de SEO sólida.
  - **Relevante:** Mayor visibilidad en línea aumenta las oportunidades de negocio.
  - **Tiempo:** Plazo de 12 meses.



- **Objetivo 5:** Incrementar los seguidores en redes sociales en un 25% en 6 meses, centrándose en el mercado colombiano.
  - **Medible:** Se llevará un registro del crecimiento de seguidores.
  - **Alcanzable:** Con contenido atractivo y promoción dirigida al público colombiano.
  - **Relevante:** Mayor presencia en redes sociales puede aumentar la visibilidad y el compromiso.
  - **Tiempo:** Plazo de 6 meses.
- **Objetivo 6:** Aumentar los ingresos de la agencia en un 40% en el próximo año fiscal en el mercado colombiano.
  - **Medible:** Comparando los ingresos actuales con los ingresos futuros.
  - **Alcanzable:** Basado en el crecimiento proyectado y estrategias de ventas.
  - **Relevante:** El aumento de ingresos es esencial para la sostenibilidad y expansión de la agencia.
  - **Tiempo:** Plazo de 12 meses.

## KPIs para el éxito

**Objetivo 1: Aumentar el tráfico del sitio web en un 30% en los próximos 6 meses en el mercado colombiano.**

KPI 1: Tráfico web mensual: Aumentar de 10,000 visitantes a 13,000 visitantes en 6 meses.

KPI 2: Tasa de rebote: Reducir del 50% al 40% en 6 meses.

KPI 3: Páginas vistas por sesión: Aumentar de 2.5 a 3.0 páginas por sesión en 6 meses.

**Objetivo 2: Incrementar la base de datos de clientes potenciales en un 20% en 12 meses a través de estrategias de generación de leads.**

KPI 4: Número de leads generados: Aumentar de 200 a 240 leads al mes en 6 meses.

KPI 5: Tasa de conversión de visitantes a leads: Aumentar del 2% al 2.5% en 6 meses.



Objetivo 3: Mejorar la tasa de conversión del sitio web en un 15% dentro de los próximos 9 meses.

KPI 6: Tasa de conversión: Aumentar del 5% al 6% en 9 meses.

**Objetivo 4: Posicionarse en la primera página de resultados de búsqueda para palabras clave clave clave en el mercado colombiano.**

KPI 7: Posición en resultados de búsqueda: Alcanzar la primera página para el 70% de las palabras clave objetivo en 12 meses.

KPI 8: Tráfico orgánico: Aumentar el tráfico orgánico en un 20% en 12 meses.

**Objetivo 5: Incrementar los seguidores en redes sociales en un 25% en 6 meses, centrándose en el mercado colombiano.**

KPI 9: Nuevos seguidores o Me gusta: Aumentar de 2.588 a 2.976 seguidores por mes en 6 meses.

KPI 10: Participación: Aumentar la participación en las publicaciones en redes sociales en un 15% en 6 meses.

**Objetivo 6: Aumentar los ingresos de la agencia en un 40% en el próximo año fiscal en el mercado colombiano.**

KPI 11: Ingresos totales: Aumentar de \$1.200 a \$1.680 en el próximo año fiscal.

## Estrategia

### Posicionamiento de Marca

A.S Marketing se posiciona como la agencia de marketing digital especializada en el sector de la moda para pequeñas empresas en Colombia. Ofrecen soluciones de marketing a medida que ayudan a estas empresas a aumentar su visibilidad en línea, mejorar su presencia en las redes sociales y aumentar sus ventas.



### **Segmentación y Target (Core Target, Growth Target, Stretch target)**

- Core Target: Pequeñas empresas de moda en Colombia que buscan aumentar su presencia en línea y atraer a una audiencia más amplia a través de estrategias de marketing digital.
- Growth Target: Empresas de moda en crecimiento que desean expandir su presencia en línea y mejorar su estrategia de marketing.
- Stretch Target: Pequeñas empresas de moda en otras regiones de América Latina que buscan expandir su mercado en Colombia.

### **Portaretrato del consumidor**

El consumidor ideal es el propietario o gerente de una pequeña empresa de moda que busca crecer en línea. Son apasionados por la moda y están dispuestos a invertir en estrategias de marketing para destacarse en un mercado altamente competitivo.

### **Estructura de Insight del Consumidor:**

Los consumidores buscan una agencia que comprenda las tendencias de la moda y cómo atraer a su público objetivo en línea. Valorarán soluciones personalizadas que se adapten a las necesidades únicas de su negocio.

### **Propósito de Marca / Posicionamiento Declarado**

"Potenciamos tu marca de moda en el mundo digital. Nuestro propósito es ayudar a las pequeñas empresas de moda a destacarse en línea y alcanzar su máximo potencial."

### **Convicción de Marca**

A.S Marketing cree que cada marca tiene un potencial único en línea. Están convencidos de que ofrecen la estrategia correcta para que sus clientes obtengan crecimiento y prosperidad en el mercado digital..

### **Territorio de Marca**



Universidad de Buenos Aires  
Facultad de Ciencias Económicas  
Escuela de Estudios de Posgrado



A.S Marketing se enfoca en el mercado colombiano, especialmente en ciudades clave como Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla. También están abiertos a trabajar con empresas de otros países de América Latina.

### **Personalidad y tono**

A.S Marketing se proyecta como una agencia confiable, íntegra, abierta y profesional, su tono de comunicación en plural, cercano al público, marca humanizada y tonos femeninos (pasteles).

### **Escalera de Beneficios**

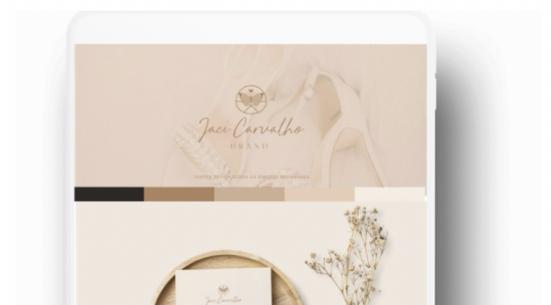
1. Mayor visibilidad en línea.
2. Mayor presencia en redes sociales.
3. Aumento de las ventas y la rentabilidad.
4. Crecimiento y expansión en el mercado.

## **Marketing Mix**

### **Producto**

La agencia de marketing digital brinda 5 servicios pagos los cuales son fundamentales para implementar una estrategia de marketing digital, los cuales son:

### **Manual de marca:**





- **Descripción del servicio:** Este servicio asegura la coherencia y profesionalismo en la presentación de la marca en todos los aspectos del negocio, proporciona pautas claras sobre elementos visuales, como logotipos y colores, garantizando una identidad de marca reconocible y consistente. Tener una identidad visual clara es necesario ya que asegura la diferenciación frente a otras empresas.

Dentro del mismo, se incluye lo siguiente:

- Logo
  - Variaciones de logo
  - Paleta de colores
  - Tipografía
  - Identidad de marca
  - Valores
  - Branding: Tarjetas, hojas membrete, mockups, etc..
- **Diferenciación frente a la competencia:** Al momento de empezar a realizar el manual de marca, se le pide al cliente que llene un brief en vivo, dentro de una reunión (Esto para evitar retrasos en comenzar el proyecto), en dicho brief se le pide información como nombre de la empresa, qué quiere proyectar con la marca, colores sugeridos y cómo le gustaría que fuese el logo, esto con la finalidad de que el manual de marca quede lo más parecido a como lo quiere el cliente.

Esto diferencia a A.S Marketing de la competencia, ya que otras agencias más grandes no se toman el tiempo de escuchar al cliente y consideran que por tener más recorrido los vuelve más expertos y arman la identidad corporativa como ellos prefieren. Sin embargo lo que hace A.S Marketing es muy inteligente ya que no sólo entra en empatía con el cliente sino que minimiza el número de cambios solicitados y asegura la satisfacción del cliente al final del proyecto.



- **Segmentación del mercado:** Este servicio se dirige específicamente a emprendedores y pequeñas empresas que apenas están iniciando en el mercado, ya que estos aún no tienen definida la identidad visual de su negocio.

Además, está dirigido a personas con ingresos que ganan en promedio o un poco más del promedio a un salario mínimo colombiano. (De 300 USD - 500 USD)

- **Ciclo de vida del producto:** Este servicio nació junto con la agencia, ya que el target es precisamente al que se planificó dirigirse en un principio, por lo cual es el servicio más solicitado por los clientes, sólo se hizo una mejora la cual fue definir dos paquetes separados para mejor escalabilidad de precios, lo cual lo veremos más adelante.

Este producto se encuentra en la etapa de introducción.

## Plan de marketing

- **Descripción del servicio:** La ejecución de un plan de marketing mensual es esencial para mantener una presencia sólida y efectiva en el mercado actual. Este plan abarca una amplia gama de estrategias y actividades diseñadas para atraer, retener y comprometer a la audiencia.

Dentro del mismo, se incluye lo siguiente:

- Diseño de piezas: (Post, historias, reels, carruseles, etc...)
- Parrilla de contenido (copys y hastags)
- Campañas publicitarias en Facebook, instagram, Google Ads o LinkedIn.
- Email Marketing





- **Diferenciación frente a la competencia:** Antes de empezar a implementar este plan de marketing, se le pide al cliente el manual de marca para diseñar el contenido y el objetivo que se quiere con la estrategia en pauta publicitaria, con respecto a la parrilla de contenido se le entrega al cliente en un drive antes de publicarse.

Adicionalmente, al firmar el contrato se estipula que habrá comunicación constante por correo electrónico y WhatsApp, para garantizar que ambas partes están de acuerdo tanto con el contenido que se publica como con los resultados de pauta publicitaria. Por testimonios de clientes de A.S Marketing se supo que una de las principales causantes de rupturas de contrato o falta de satisfacción por parte del cliente, es debido a que no se tiene una buena comunicación o la agencia quiere imponer lo que se publica. Al cliente sentirse incómodo decide buscar otra agencia o hacer la estrategia por el mismo.

Esto es un punto diferenciador por parte de A.S Marketing, aun cuando se tiene la experiencia adecuada para ejercer esta estrategia, siempre es importante escuchar al cliente y en caso dado de que esté equivocado, explicarle pacientemente los motivos por los que se implementará determinada estrategia.

- **Segmentación del mercado:** Este servicio se dirige a emprendedores y pequeñas empresas que apenas están iniciando en el mercado, ya que estos quieren una agencia todo en uno para que ellos puedan encargarse de la venta y gestionar a los clientes que ya tienen.

Además, también se dirige a empresas que ya tienen un tiempo considerable en el mercado, ya que es un servicio económico comparado con otras agencias con más años de experiencia.

Además, está dirigido a personas con ingresos que ganan en promedio o un poco más del promedio a un salario mínimo colombiano. (De 300 USD - 500 USD)



- **Ciclo de vida del producto:** Este servicio nació junto con la agencia, ya que el target es precisamente al que se planificó dirigirse en un principio, a partir de este se decidieron sacar al aire otros servicios ya que se notó que había clientes que sólo querían uno de los servicios que se incluyen dentro de este plan y no todos dentro de uno solo.

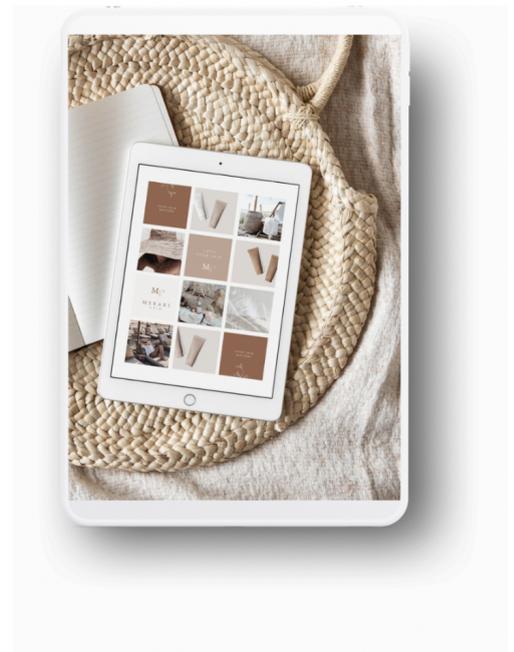
Este producto se encuentra en la etapa de introducción.

### Diseño Gráfico:

- **Descripción del servicio:** Este servicio es el alma visual de una marca, y su importancia radica en su capacidad para cautivar y conectar con la audiencia de manera instantánea y memorable en el mundo digital actual, donde la primera impresión cuenta más que nunca.

Dentro del mismo, se incluye lo siguiente:

- Post para redes sociales.
- Historias.
- Historias destacadas.
- Carruseles.
- Reels.





- **Diferenciación frente a la competencia:** Antes de empezar a diseñar las piezas, se le pide al cliente el manual de marca para mantener una comunicación coherente, también se le comparte un excel con la parrilla de contenido la cual se actualiza con una semana anterior a que se publique el contenido y con acceso a editar por ambas partes, esto con el fin de que si el cliente quiere cambiar el orden de algunas publicaciones o agregar un post con temática específica como promociones válidas dentro de cierto periodo de tiempo u ocasiones especiales como el día de la madre o Halloween.

Otro de los principales puntos de diferenciación con respecto a otras agencias es que se mantiene comunicación constante vía Whatsapp y correo electrónico, además se le pide al cliente sugerencias de temáticas base las cuales le gustaría que se publicaran en sus redes sociales, esto con el fin de garantizar la satisfacción del cliente y a la vez que no hayan interrupciones en el contrato, ya que este servicio tiene una cláusula de permanencia de 6 meses.

- **Segmentación del mercado:** Este servicio va dirigido tanto a emprendedores como Pymes y medianas empresas, ya que es una necesidad bastante general y solicitada por los negocios.

Además, está dirigido a personas con ingresos que ganan por encima de un salario mínimo colombiano. (De 500 USD en adelante)

- **Ciclo de vida del producto:** Este servicio es relativamente nuevo, ya que nació por notar necesidades de clientes recurrentes o potenciales, los cuales necesitaban solo diseño de redes sociales y no el plan de marketing completo. Además se estableció una escala de precios la cual veremos más adelante.

Este producto se encuentra en la etapa de introducción.

### **Pauta publicitaria:**





- **Descripción del servicio:** Las pautas publicitarias son fundamentales para el crecimiento y aumento de ventas de una empresa porque proporcionan una estructura coherente y estratégica para la promoción de productos o servicios.

Dentro del mismo, se incluye lo siguiente:

- Implementación de campañas publicitarias en Facebook, Instagram, Google Ads o LinkedIn.
  - Informes cada 15 días.
  - Continua optimización.
  - Diseño de piezas para promocionar.
- **Diferenciación frente a la competencia:** Antes de empezar con la implementación de dichas campañas publicitarias, se le pide al cliente que complete un brief en vivo durante una reunión (esto con el fin de minimizar el tiempo en que se inicia el proyecto) donde se le pide información como: Objetivo de campaña, medio en el cual se quiere implementar la campaña, segmentación geográfica, intereses, educación y economía, ¿has realizado campañas publicitarias antes? ¿Cuáles fueron los resultados? esto con el fin de investigar información previa para que la pauta sea lo más exitosa posible.

Otro punto diferenciador es que el diseño de la pieza se incluye en el pago por la pauta publicitaria mientras que en otras agencias se tiene que pagar por aparte.

La propuesta de valor de A.S Marketing con este servicio es garantizar resultados con bajo presupuesto y se demuestra con casos de éxito de otros clientes, mientras que otras agencias persuaden al cliente para que invierta en las campañas el mayor presupuesto posible para así obtener mejores resultados.



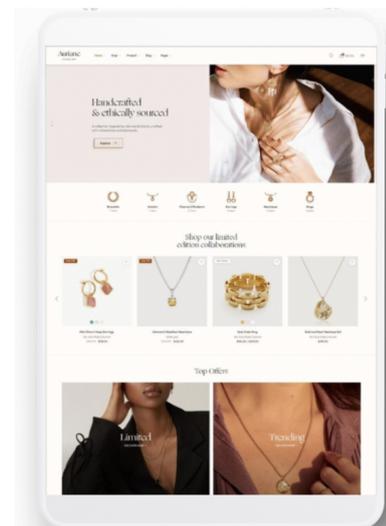
- **Segmentación del mercado:** Este servicio va dirigido tanto a emprendedores como Pymes y medianas empresas, ya que es una necesidad bastante general y solicitada por los negocios.  
Además, está dirigido a personas con ingresos que ganan por encima de un salario mínimo colombiano. (De 500 USD en adelante)
- **Ciclo de vida del producto:** Este servicio es relativamente nuevo, ya que nació por notar necesidades de clientes recurrentes o potenciales, los cuales necesitaban sólo implementación de pautas publicitarias y no el plan de marketing completo. Además se estableció una escala de precios la cual veremos más adelante.  
Este producto se encuentra en la etapa de introducción.

### Páginas web

- **Descripción del servicio:** El diseño de una página web es la primera impresión que los visitantes tienen del negocio en línea y es esencial para el éxito digital de cualquier empresa. Va más allá de la estética; es una herramienta poderosa para guiar la experiencia del usuario, transmitir la identidad de la marca y facilitar la interacción intuitiva.

Dentro del mismo, se incluye lo siguiente:

- Página de inicio personalizada.
- Página de quiénes somos.
- Páginas de servicios (Menú desplegable para cada uno de ellos).





- Página de contacto (con formulario).
  - Diseño responsive para móvil.
  - Dominio .com por un año.
  - Hosting por un año.
  - Creación de correos corporativos ilimitados.
- **Diferenciación frente a la competencia:** Antes de iniciar con este proyecto, se le pide al cliente que complete un brief en vivo durante una reunión (esto con el fin de minimizar el tiempo en que se inicia el proyecto), donde se le pide información como: Manual de marca, objetivo de la página web, url con páginas web de ejemplos que cómo le gustaría que quedara la suya. Esto con el fin de minimizar el número de cambios solicitados cuando el proyecto ya esté terminado.

Además, se le dan consejos de cómo podrían funcionar mejor esta página web con respecto al objetivo planteado, esto es un punto diferenciador con respecto a otras agencias, ya que estas en varias ocasiones tratan de venderle al cliente la página web más costosa con cosas o funcionalidades que muchas veces el cliente no necesita.

Por el público al que está dirigido la agencia, normalmente los clientes no necesitan algo muy elaborado, sino una página web sencilla con la cual empezar, por lo general estos están en blanco con respecto a cómo debería ser una página web y A.S marketing también les suministra un breve asesoramiento de qué es lo que se va a diseñar y por qué.

- **Segmentación del mercado:** Este servicio va dirigido a emprendedores y pequeñas empresas, ya que estos aún no tienen implementada una página web y es un servicio por el cual se suele iniciar en primera instancia.
- Además, está dirigido a personas con ingresos que ganan en promedio o un poco más del promedio a un salario mínimo colombiano. (De 300 USD - 500 USD)



- **Ciclo de vida del producto:** Este servicio es relativamente nuevo, ya que nació por notar necesidades de clientes que escogen como primera instancia el manual de marca, luego de esto suelen requerir una página web para iniciar, por lo que se implementó que luego de entregar el manual de marca se ofrecía la página web, esta combinación viene funcionando muy bien desde que este servicio salió al aire. Este producto se encuentra en la etapa de introducción.

## Precio

- **Estrategia de fijación de precios:**

Para la estrategia de fijación de precios se realizó una exhaustiva investigación de mercado, en la que se determinó cobrar por lo menos un 2% menos que otras agencias colombianas que prestan los mismos servicios.

Además, en este presupuesto están incluidos aspectos que la agencia paga para su manutención, respectiva atracción de clientes y brindar servicios de buena calidad:

- Programas de diseño.
- Internet de buena calidad.
- Equipos tecnológicos de alta gama, capacidad y espacio.
- Electricidad.
- Dominio.com
- Hosting.
- Contratación de especialistas.
- Retorno a la inversión de pautas publicitarias de Google Ads y redes sociales.
- Plataforma de email marketing.



También se establecieron distintas escalas de precios para los diferentes servicios prestados, para que de esta forma los distintos clientes puedan acceder a este dependiendo de su poder adquisitivo en el momento:

- **Manual de marca:** Se establecieron dos paquetes diferentes:

<b>Manual de Marca (Básico)</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Logo</li> <li>- Variaciones de logo</li> <li>- Paleta de colores</li> <li>- Tipografía</li> <li>- Valores de marca</li> <li>- Moodboard</li> </ul>	<p>Pago único 200 USD</p>
<p>Ejemplo</p>	

<b>Manual de Marca (Premium)</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Logo</li> <li>- Variaciones de logo</li> <li>- Paleta de colores</li> <li>- Tipografía</li> </ul>	<p>Pago único 300 USD</p>



<ul style="list-style-type: none"> <li>- Valores de marca</li> <li>- Moodboard</li> <li>- Branding (tarjetas de presentación, hojas membrete, tazas, etc).</li> </ul>	
<p>Ejemplo</p>	

- **Plan de marketing:** Se establecieron tres paquetes diferentes:

<b>Plan de Marketing (Básico)</b>	<b>Pago Mensual</b>
<p><b>Diseños de post por mes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Post (4)</li> <li>- Carrusel (2)</li> <li>- Reels (2)</li> <li>- Historias (15)</li> </ul> <p><b>Parrilla de contenido</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Redacción de piezas publicitarias, copys y hashtags</li> </ul> <p><b>Una campaña publicitaria al mes en Facebook e Instagram</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes cada 15 días</li> <li>- Diseño de post e historia para pauta publicitaria.</li> </ul>	<p>150 USD          (No incluye inversión en la plataforma de pauta)</p>



<b>Plan de Marketing (Medium)</b>	<b>Pago Mensual</b>
<p><b>Diseños de post por mes</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Post (4)</li><li>- Carrusel (3)</li><li>- Reels (3)</li><li>- Historias (20)</li></ul> <p><b>Parrilla de contenido</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Redacción de piezas publicitarias, copys y hashtags</li></ul> <p><b>Dos campañas publicitaria al mes en Facebook, Instagram o Google Ads</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Informes cada 15 días</li><li>- Diseño de post e historia para pauta publicitaria.</li></ul> <p><b>Campañas de email marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Envíos de newsletter para tus Contactos</li><li>- Número de envíos por mes (20)</li></ul>	<p>250 USD (No incluye inversión en la plataforma de pauta)</p>

<b>Plan de Marketing (Premium)</b>	<b>Pago Mensual</b>
<p><b>Diseños de post por mes</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Post (4)</li><li>- Carrusel (4)</li><li>- Reels (4)</li><li>- Historias (30)</li></ul> <p><b>Parrilla de contenido</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Redacción de piezas publicitarias, copys y hashtags</li></ul> <p><b>Tres campaña publicitaria al mes en Facebook, Instagram, Google Ads o LinkedIn</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Informes cada 15 días</li><li>- Diseño de post e historia para pauta publicitaria.</li></ul> <p><b>Campañas de email marketing</b></p>	<p>350 USD (No incluye inversión en la plataforma de pauta)</p>



- |   |  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Envíos de newsletter para tus Contactos</li><li>- Automatizaciones de mailing para un mejor embudo de ventas</li><li>- Número de envíos ilimitado</li></ul> |  |
|---|--|

- **Diseño Gráfico:** Se establecieron tres paquetes diferentes:

<b>Diseño Gráfico (Básico)</b>	<b>Pago Mensual</b>
<b>Diseños de post por mes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Post (4)</li><li>- Carrusel (2)</li><li>- Reels (2)</li><li>- Historias (15)</li></ul> <b>Parrilla de contenido</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Redacción de piezas publicitarias, copys y hashtags</li></ul>	100 USD

<b>Diseño Gráfico (Medium)</b>	<b>Pago Mensual</b>
<b>Diseños de post por mes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Post (4)</li><li>- Carrusel (3)</li><li>- Reels (3)</li><li>- Historias (20)</li></ul> <b>Parrilla de contenido</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Redacción de piezas publicitarias, copys y hashtags</li></ul>	200 USD



<b>Diseño Gráfico (Premium)</b>	<b>Pago Mensual</b>
<b>Diseños de post por mes</b> - Post (4) - Carrusel (4) - Reels (4) - Historias (30)  <b>Parrilla de contenido</b> - Redacción de piezas publicitarias, copys y hashtags	300 USD

- **Pauta publicitaria:** Se establecieron tres paquetes diferentes:

<b>Pauta Publicitaria (Básico)</b>	<b>Pago Mensual</b>
<b>Una campaña publicitaria al mes en Facebook e Instagram</b> - Informes cada 15 días - Diseño de post e historia para pauta publicitaria.	100 USD (No incluye inversión en la plataforma de pauta)

<b>Pauta Publicitaria (Medium)</b>	<b>Pago Mensual</b>
------------------------------------	---------------------



<b>Dos campaña publicitaria al mes en Facebook, Instagram o Google Ads</b> - Informes cada 15 días - Diseño de post e historia para pauta publicitaria.	200 USD (No incluye inversión en la plataforma de pauta)
---	---

<b>Pauta Publicitaria (Premium)</b>	<b>Pago Mensual</b>
<b>Tres campaña publicitaria al mes en Facebook, Instagram, Google Ads o LinkedIn</b> - Informes cada 15 días - Diseño de post e historia para pauta publicitaria.	300 USD (No incluye inversión en la plataforma de pauta)

- **Páginas Web:** Se establecieron dos paquetes diferentes:

<b>Página web (Informativa)</b>	<b>Pago Único</b>
<b>Páginas:</b> - Página de inicio personalizada. - Quienes somos. - Servicios (menú desplegable de cada uno de ellos). - Contáctenos.  <b>Otros beneficios:</b> - Diseño responsive para móvil. - Incluye la compra del dominio .com por el primer año - Hosting por un año. - Creación de correos corporativos ilimitados.	500 USD



--	--

<b>Página web (E Commerce)</b>	<b>Pago Único</b>
<p><b>Páginas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Página de inicio personalizada.</li><li>- Quienes somos.</li><li>- Productos (un apartado de e commerce para cada uno de ellos con medios de pago personalizados).</li><li>- Contáctenos.</li></ul> <p><b>Otros beneficios:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Diseño responsive para móvil.</li><li>- Incluye la compra del dominio .com por el primer año</li><li>- Hosting por un año.</li><li>- Creación de correos corporativos ilimitados.</li></ul>	600 USD

**Política de descuentos:** Ya que A.S Marketing brinda servicios variados, pero que a la vez se relacionan entre ellos, se establecieron las siguientes políticas de descuento:

- Si un cliente va a adquirir algún servicio, pero ya adquirió uno de los servicios con anterioridad, se le realizará un 10% de descuento.
- Si el cliente adquiere más de un servicio a la vez se le realizará un 10% de descuento.
- Si el cliente desea implementar por el mismo el email marketing y utiliza el código de descuento AS10OFF y nuestra plataforma Partner, se le realizará un 10% de descuento.
- Se estableció una estrategia interna, que si el cliente se registró en el formulario de la landing page, pero no se llegó a concretar ningún servicio, se le enviará un mail



informando que tendrá un 10% de descuento en el servicio que adquiera, esto con el fin de concretar al prospecto.

- El servicio de “Plan de marketing” quedó como un “paquete promo” sólo para clientes que soliciten los servicios de diseño gráfico y pauta publicitaria juntos, ya que estos servicios por separado cuestan 100, 200 y 300 USD respectivamente, mientras que si se adquiere el plan de marketing, cuesta 150, 250 y 350 USD respectivamente. (Este es el único servicio en el que no se aplica ningún otro descuento adicional).

### **Plaza (Distribución)**

Teniendo en cuenta que todos los servicios que A.S Marketing presta como agencia digital se realizan de manera online, los siguientes apartados se adaptan de esta forma:

- **Cobertura geográfica:**

- A.S Marketing es una agencia de marketing digital relativamente nueva, la cual busca posicionarse en el mercado colombiano, es por esto que toda la publicidad SEM, y estrategias SEO se dirigen específicamente a las ciudades principales de Colombia: (Bogotá, Medellín, Barranquilla, Cartagena y Cali).
- No cuenta con locales físicos ni presta servicios de manera presencial.
- En presencia digital como página web, redes sociales y email marketing se especifica que la agencia está ubicada en Colombia, aunque el personal que se contrata en realidad sean de distintas partes de latinoamérica.

- **Canales de distribución**

La agencia tiene estrategias online bien definidas que actúan como canales de distribución:



- **Presencia en línea:** A.S Marketing se ha posicionado fuertemente en el entorno digital. Sus servicios son accesibles exclusivamente a través de medios en línea, lo que incluye su página web, campañas de publicidad en Google Ads y presencia en redes sociales.
- **Embudo de ventas:** La estrategia de distribución se basa en un embudo de ventas digital. En este proceso, los clientes potenciales son atraídos por las campañas de Google Ads y llevados a una landing page o página web de la agencia.
- **Landing Page:** La landing page sirve como el punto de conversión. Aquí, los visitantes pueden obtener más información sobre los servicios de la agencia y completar un formulario con sus datos de contacto.
- **Generación de Leads:** Una vez que los visitantes completan el formulario, se convierten en "leads" y A.S Marketing recopila sus datos para su posterior seguimiento.
- **Comunicación:** La comunicación con los leads se lleva a cabo principalmente a través del correo electrónico. Los clientes potenciales reciben un correo electrónico de seguimiento invitándolos a programar una reunión con la agencia. También, en caso de que los prospectos no hayan completado la información de contacto en el formulario, se tiene un botón de WhatsApp como “segundo gancho”, por medio del cual también llegan leads y se asesoran a los prospectos por ese medio para que se agende una posterior reunión.
- **Reuniones personalizadas:** La etapa de reuniones personales es esencial para cerrar ventas. Los clientes potenciales pueden agendar una reunión con el equipo de A.S



Marketing, donde se discuten sus necesidades específicas y se presentan las soluciones que la agencia puede ofrecer.

- **Redes Sociales:** Además del embudo de ventas, A.S Marketing utiliza estrategias de redes sociales para posicionar su marca y atraer clientes. Estas plataformas sirven para mantener una presencia constante en línea, interactuar con la audiencia y generar interés en los servicios de la agencia.
- **Automatización:** La agencia utiliza herramientas de automatización de email marketing para gestionar y nutrir a los leads a lo largo del embudo de ventas, lo que les permite optimizar la eficiencia de sus operaciones.
- **Disponibilidad:**
  - A.S Marketing trabaja en un horario de oficina de 8:00 am a 6:00 pm hora Colombia de lunes a viernes, por lo que las campañas de Google también están prendidas en este mismo horario para evitar espacios de desinterés entre el momento en que llega el contacto hasta que es contacto por A.S marketing.
  - También, como se explicó anteriormente en el embudo de ventas, en la etapa de agendar la reunión, se adjunta un link de Calendly en el que el posible cliente puede revisar la disponibilidad de la agencia, y puede a la vez escoger el horario que mejor le convenga.
  - En todos los envíos de email marketing por parte de la agencia, se especifica la siguiente información en el footer: “La disponibilidad de los servicios queda sujeta a confirmación al momento del pago. Las fotos son a modo ilustrativo. Las especificaciones técnicas, descripciones y precios están sujetos a lo que se dialogue en la reunión”, esto con la finalidad de evitar malos entendidos y curarse en salud con respecto al servicio que se va a prestar.



- **Logística y entrega**

- A.S Marketing es una empresa que es muy clara en los tiempos de entrega y tiene una logística interna bien definida la cual es informada al cliente, ya que, al inicio ambas partes firman un contrato en donde se especifica y confirma los servicios que se van a prestar y el tiempo de entrega de los mismos.
- El tiempo de entrega de los servicios varían:
- Manual de marca: Se entrega 5 días después del primer pago correspondiente al 50% del proyecto y que el cliente llene el brief.
- Página web: Se entrega 15 días después del primer pago correspondiente al 50% del proyecto y que el cliente entregue información pertinente como brief, manual de marca e información de productos/servicios.
- Plan de marketing, diseño gráfico y pauta publicitaria: Se empiezan a implementar después de recibir el 100% del pago correspondiente a la mensualidad, que el cliente llene el brief y que envíe material correspondiente a fotografías de producto/servicio (sí aplica).

## Promoción

- **Sitio Web profesional:** A.S Marketing tiene una comunicación muy clara en su página web, en donde comunica los servicios que ofrece de una manera muy clara y consistente.

Esta página web está puesta en un anuncio general de google ads con el objetivo de posicionar la marca en la mente de los consumidores. Además, gracias a esta estrategia se cumplirá el KPI planteado: “Aumentar el tráfico del sitio web en un 30% en los próximos 6 meses en el mercado colombiano.”



Universidad de Buenos Aires  
Facultad de Ciencias Económicas  
Escuela de Estudios de Posgrado



- Vista de la página web:



Además, cada landing page está implementada estratégicamente en un conjunto de anuncios para cada servicio específico, segmentadas al público descrito anteriormente por separado, esta es la principal fuente de obtención de leads de A.S Marketing.

Con ésta estrategia, se conseguirá el KPI planteado: “Incrementar la base de datos de clientes potenciales en un 20% en 12 meses a través de estrategias de generación de leads.”

- Vista de los servicios en cada landing page individual:



## TU IDENTIDAD CORPORATIVA A UN SOLO CLIC

### MANUAL DE MARCA

Asegura la coherencia y profesionalismo en la presentación de la marca en todos los aspectos del negocio, proporciona pautas claras sobre elementos visuales, como logotipos y colores, garantizando una identidad de marca reconocible y consistente

¡Obtén tu logo, tipografía e identidad corporativa en un solo lugar!

COTIZA AHORA

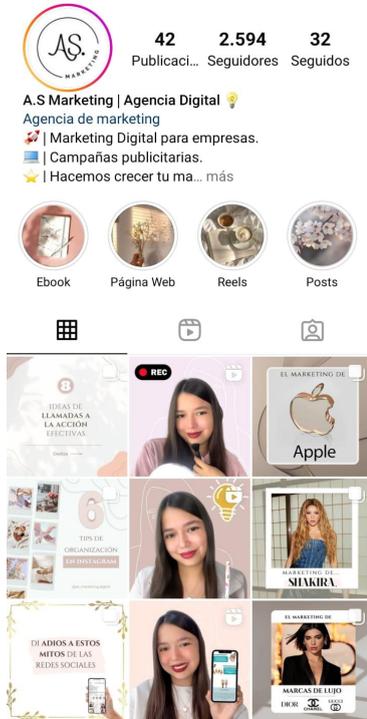


- **Redes sociales:** A.S Marketing utiliza redes sociales interactivas y llamativas como instagram, para mostrar nuevas tendencias en el mercado del marketing digital, tips y consejos y reels con información valiosa.

En estas redes sociales, A.S Marketing utiliza una serie de estrategias atraer a la audiencia con temas que llamen la atención como “la tendencia de la semana” para convertirlos en seguidores y consumidores frecuentes de su contenido, y luego convertirlos en conversiones y obtener sus datos como correo electrónico y nombre completo, a través de contenido gratuito como asesorías e ebooks, en donde los usuarios deben registrarse para poder obtenerlo.

Dichos contenidos en tendencia se promocionan directamente en instagram, al ser un tema interesante para un público amplio, se obtienen aproximadamente 100 seguidores por publicación en tendencia promocionada.

Con el fin de cumplir el KPI planteado: “Incrementar los seguidores en redes sociales en un 25% en 6 meses, centrándose en el mercado colombiano” se promocionarán este tipo de publicaciones 1 vez a la semana por 6 meses.



- **Blogs:** A.S Marketing saca semana a semana nuevos blogs educativos y a la vez informativos de temas puntuales alusivos al marketing digital y temas puntuales de servicios como manual de marca, pautas publicitarias y página web. Este blog además de publicarlo en todas sus redes sociales también lo envían en el Newsletter de forma semanal, de esta forma no sólo atraen la atención de nuevos prospectos sino que mantienen “alimentando” o “nutriendo” a las personas que ya los conocen o que ya son clientes de la marca.

Estos blogs pasan por un proceso de revisión exhaustivo para su posterior publicación, y además de publicarse orgánicamente y conseguir los objetivos antes nombrados, la empresa también logra posicionarse en los motores de búsqueda de Google gracias a que esta es una muy buena estrategia SEO, en este contenido se incluyen palabras clave y todos los parámetros para que ganar aún más confianza para Google. De esta forma se cumplirá el KPI planteado: “Posicionarse en la primera página de resultados de búsqueda para palabras clave en el mercado colombiano.”



Universidad de Buenos Aires  
Facultad de Ciencias Económicas  
Escuela de Estudios de Posgrado



Blog de A.S Marketing | Agencia Digital

Este blog está dedicado al mundo del marketing del marketing digital. Aprende todo lo que necesitas saber para que tu estrategia de marketing funcione a la perfección. Periódicamente actualizamos el blog con contenido de interés para cualquier tipo de persona o empresa, especialmente enfocado en la elaboración de estrategias de marketing digital.



#### EL ARTE DE CREAR CAMPAÑAS PUBLICITARIAS: ESTRATEGIAS PARA EL ÉXITO EN LÍNEA

By info@asmarketingdigital.co noviembre 7, 2023 Blog

En el mundo digital de hoy, las campañas publicitarias son el motor que impulsa el éxito de muchas...

[Leer más](#)

¡Suscríbete a  
nuestro  
newsletter  
GRATIS!

Aprende todo lo que necesitas saber para que tu estrategia de marketing digital funcione a la perfección.

Quiero mi contenido



- **Cursos:** La empresa realiza constantemente cursos que normalmente son dictados por la CEO de A.S Marketing, con temas relacionados a marketing digital, email marketing o negocios por internet

Estos eventos en línea se promocionan en redes sociales y sirven como gancho para obtener leads y luego contactarlos para una posterior reunión.



Universidad de Buenos Aires  
Facultad de Ciencias Económicas  
Escuela de Estudios de Posgrado



### Curso de marketing digital | DIA # 2

32 visualizaciones • hace 3 meses



### Curso de marketing digital | DIA # 1

73 visualizaciones • hace 3 meses

- **Correo Electrónico:** A.S Marketing maneja una impecable herramienta de Email Marketing en donde se hacen las siguientes acciones:
  - Se promocionan cursos.
  - Se manda correo de confirmación cuando la persona se inscribe a un curso.
  - Se hace seguimiento de las personas que no abrieron el mail y/o no se registraron.
  - Se realiza el envío del Newsletter con el respectivo blog de la semana.
  - Se informan cambios o modificaciones en los servicios.
  - Se realizan automatizaciones “lead nurturing” a usuarios puntuales.
  - Se automatiza esta base de datos para que al momento que un usuario se inscriba en una landing ya sea de curso o servicio puntual, quede inscrito automáticamente con su respectiva lista.



A.S. MARKETING  
Agencia digital



**Conoce la Importancia del  
Manual de Marca  
en tu Negocio**

¿Alguna vez has considerado el impacto que una narrativa sólida puede tener en tu negocio? En nuestro último blog, desglosamos cómo un simple conjunto de pautas puede transformarse en la voz auténtica y coherente de tu empresa.

Este blog no es solo una guía visual; es una inmersión profunda en el mundo emocionante de la narrativa de marca. Cada color, cada forma y cada palabra cuentan una historia poderosa y convincente. Así que, ¿estás listo para descubrir cómo puedes llevar tu marca al siguiente nivel? ¡Haz clic a continuación y déjanos llevarte en un viaje que transformará la forma en que ves tu negocio!

[Leer más](#)

[Explora nuestro blog](#)

### Anuncio especial

Si sueñas con implementar la estrategia de marketing digital correcta

Descarga nuestro Ebook y descubre la manera en que puedes mejorar el marketing de tu negocio

[Descarga Ebook aquí](#)



### Tendencia de la semana

#### Marketing de Shakira

🌟 Descubre el fascinante mundo del marketing detrás de la icónica Shakira.

Desde su impactante marca personal, métodos de colaboraciones, hasta su compromiso filantrópico, su estrategia de éxito sigue triunfando en la industria del entretenimiento. 🎤  
#ShakiraMarketing  
#ReinaDeLosMundiales

[Ver post](#)



- **Publicidad en línea:** A.S Marketing maneja un presupuesto mensual de 300 USD para inversión en pauta publicitaria el cual divide de la siguiente manera:

Google Ads: 80% del total del presupuesto

En esta plataforma hace su mayor esfuerzo en pauta, ya que usa un tipo de marketing directo y su objetivo es que el lead se registre en una landing page para la consecución de una cita y posterior cierre de venta. Se realiza una sola campaña publicitaria segmentada a las principales ciudades de Colombia (Bogotá, Medellín, Barranquilla, Santa Marta y Cali), y se hace un grupo de anuncios para cada servicio: Manual de marca, página web, plan de marketing, diseño gráfico y pauta publicitaria. Además, se agregan dos conjuntos de anuncios adicionales: Ebook y asesoría gratis.

Instagram Ads: 20% del total del presupuesto

En esta plataforma el objetivo es aumentar la comunidad de A.S marketing para que

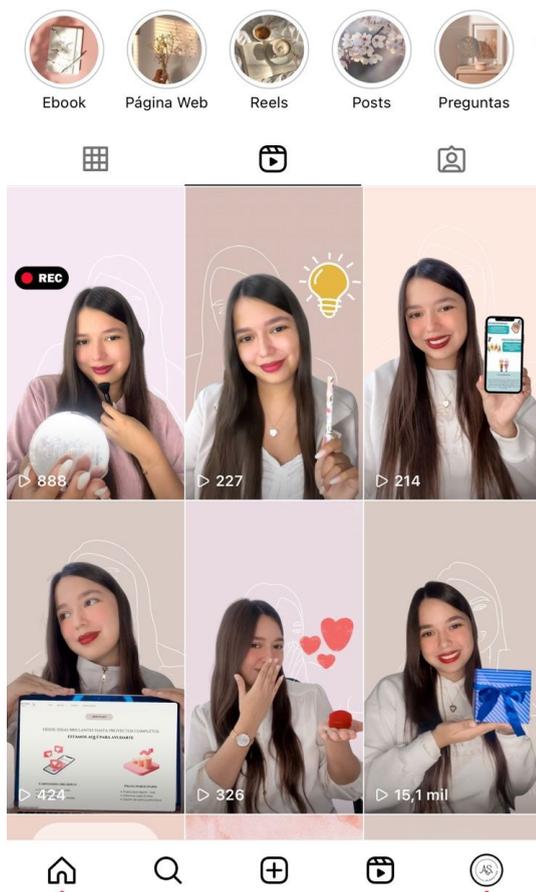


consuman frecuentemente el contenido publicado, luego orgánicamente se potencia promociones, descargables y cursos gratuitos para convertir estos seguidores en leads.

### Estrategia de comunicación

La agencia A.S Marketing, se caracteriza por el hecho de que se posiciona como una agencia de marketing digital (corporativo) y a la vez una mezcla con marca personal, ya que la CEO de la empresa, Andrea Sánchez, actúa como embajadora de la marca, esto hace que se humanice más la marca y se gana mayor confianza del público, incluso y aún no conoce la agencia.

El tono de comunicación es plural, cercano al público (tú) y usa tonos femeninos (pasteles), por lo que la mayor parte de su comunidad son mujeres jóvenes.



**HOLA, SOY ANDREA!**

SOY CEO DE A.S MARKETING

Es una agencia de publicidad donde ayudamos a las demás personas a cumplir sus metas de marketing en redes sociales, página web y que aprendan a mejorar la identidad de su marca.



Por otra parte, el primer contacto que se tienen con un lead después de que este se registre en una landing page de servicio, es una reunión con la CEO, la cual está totalmente informada acerca de todos y cada uno de los servicios que ofrece la empresa y total dominio de temas referentes a marketing digital, la CEO va acompañada del socio comercial de la empresa, el cual está preparado para empatizar de forma inteligente con el prospecto y “romper el hielo”, debatir toda clase de objeciones y finalmente cerrar la venta.

Luego de cerrar el acuerdo, ambas partes firman un contrato de confidencialidad y compromiso, esto es algo muy valioso en la estrategia de comunicación ya que A.S Marketing muestra su profesionalismo y experiencia en este tipo de consecución de clientes desde el principio hasta la etapa final del embudo de ventas, además de una inteligente



fidelización haciendo énfasis en la adquisición de un plan de marketing por 6 meses.

Finalmente, los valores que A.S Marketing quiere dar a conocer en su estrategia de comunicación son: Apasionada, atenta, cálida, innovadora, delicada, juvenil, inteligente, inspiradora, serena, servicial y creativa, lo cual ha logrado a lo largo de su lanzamiento.

## Conclusiones

### ¿Qué hacer?.

Se seguirá realizando contenido en redes sociales y campaña en Google Ads, sin embargo, el objetivo principal de A.S Marketing en estos momentos es expandir su cartera de clientes, por lo que se realizará mayormente las actividades que más se acerquen a la conversión.

Este tipo de actividades que lleven a la conversión serán: Invertir en publicidad enfocada Pymes de la industria de la moda, la cual se llevará a cabo en campañas de Google Ads y Meta, landing pages para cada servicio en específico y automatizaciones de email marketing para asegurar un efectivo y rentable embudo de ventas.

### ¿Qué mantener?

Se mantendrá humanizando la marca mostrando una cara humana tanto en redes sociales como en página web, esto es un factor diferencial atractivo, además de que se quiere que la agencia se posicione en la mente del consumidor como una agencia de marketing digital pero con un tipo de “mezcla” con marca personal, de esta forma ven una cara amiga y se hace más amena la comunicación.



### **¿Qué mejorar?**

Se realizará una mejora con respecto a las campañas de Google Ads, ya que se determinó que se obtienen mejores resultados de conversión al manejar landings pages que al poner directamente la url del sitio web y los servicios unidos.

Se están realizando landings pages para cada servicio por separado, resaltando los principales beneficios que se obtendrán si se adquiere, además de poner el formulario de contacto en la parte inicial de la landing sin necesidad de que el usuario tenga que hacer Scroll.

Además, se está realizando una landing page con contenido gratuito, de esta forma se obtienen los datos de nuevos clientes potenciales a los cuales se les puede hacer seguimiento inteligente, inicialmente se regalará con un ebook titulado: “9 estrategias para posicionarse en redes sociales” y en un futuro se realizarán más ebooks gratuitos con temas referentes al marketing digital, con el mismo objetivo.

### **¿Qué empezar a hacer?**

Se empezará a prospectar por LinkedIn, esto es una herramienta útil que ya ha funcionado anteriormente para otras empresas de servicios, por lo que se empezará a realizar mayor cantidad de contenido de valor en LinkedIn para que A.S Marketing sea más atractivo para futuros prospectos.

Además, se propondrá un programa de referidos a empresas ya hayan adquirido cualquier servicio prestado por A.S Marketing, comentarles que por cada persona o empresa a la que ellos le recomienden la marca y compren el servicio, tienen un 10% de descuento en su próxima compra.



## Presupuesto

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL ANUAL
<b>Ingresos</b>													
Ventas de servicios	0	500 USD	700 USD	900 USD	1.200 USD	1.300 USD	1.500 USD	1.800 USD	2.000 USD	2.000 USD	2.000 USD	2.000 USD	
otros ingresos	0	100 USD	100 USD	100 USD	120 USD	150 USD	150 USD	160 USD	160 USD	160 USD	160 USD	160 USD	
ingresos totales	0	600 USD	800 USD	1.000 USD	1.320 USD	1.450 USD	1.650 USD	1.960 USD	2.160 USD	2.160 USD	2.160 USD	2.160 USD	17.420 USD
<b>Egresos</b>													
Sueldos y salarios	0	400 USD	500 USD	600 USD	800 USD	900 USD	1.000 USD	1.200 USD	1.350 USD	1.350 USD	1.350 USD	1.350 USD	
Publicidad y marketing	0	100 USD	200 USD	300 USD	300 USD	300 USD	300 USD	300 USD	300 USD	300 USD	300 USD	300 USD	
Egresos totales	0	500 USD	700 USD	900 USD	1.100 USD	1.200 USD	1.300 USD	1.500 USD	1.650 USD	1.650 USD	1.650 USD	1.650 USD	13.800 USD
Utilidad neta	0	100 USD	100 USD	100 USD	220 USD	250 USD	350 USD	460 USD	510 USD	510 USD	510 USD	510 USD	3.620 USD

## Publicidad y marketing

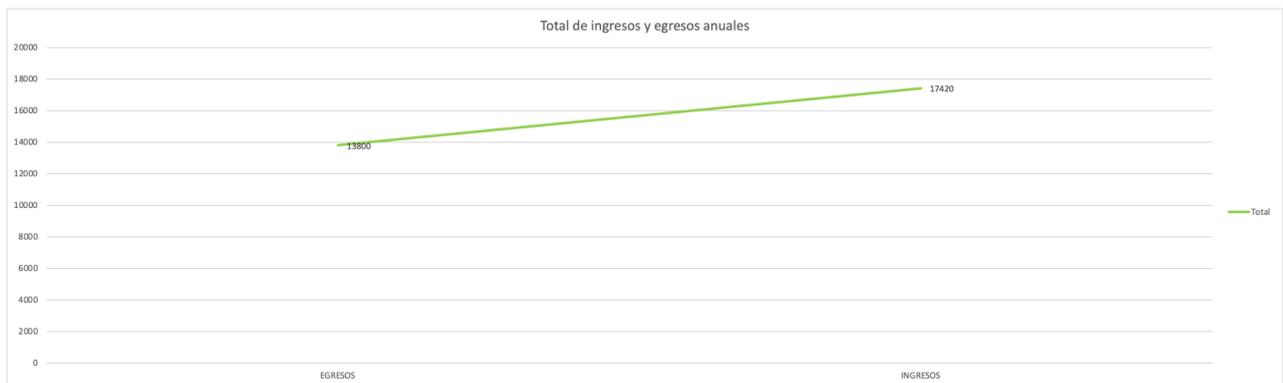
Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Google Ads	0	80 USD	160 USD	240 USD	240 USD	240 USD	240 USD					
Facebook Ads	0	20 USD	40 USD	60 USD	60 USD	60 USD	60 USD					

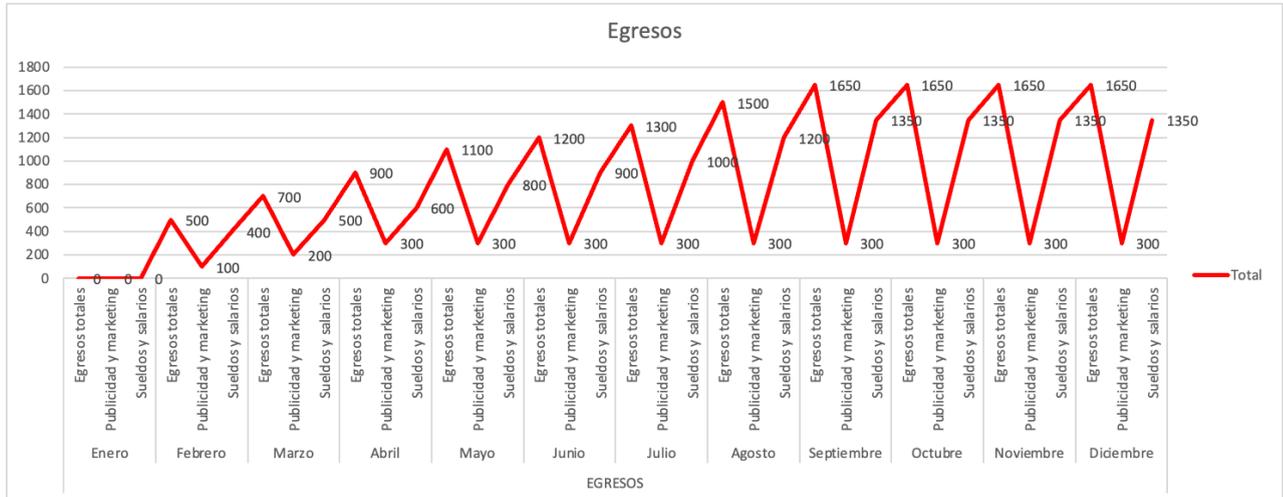
El punto de equilibrio, para que los ingresos de A.S Marketing sean iguales a los egresos, es decir, 1900 USD, tendría que tener mensualmente la siguiente cantidad de clientes:

- 19 clientes con el pago de mensualidad de 100 USD, el cual corresponde al servicio más económico.
- 12 clientes con el pago de mensualidad de 150 USD y 1 cliente con el pago de mensualidad de 100 USD.
- 9 clientes con el pago de mensualidad de 200 USD, y 1 cliente con el pago de mensualidad de 100 USD.
- 7 clientes con el pago de mensualidad de 250 USD, y 1 cliente con el pago de mensualidad de 150 USD.



- 6 clientes con el pago de mensualidad de 300 USD, y 1 cliente con el pago de mensualidad de 100 USD.
- 5 clientes con el pago de mensualidad de 350 USD, y 1 cliente con el pago de mensualidad de 150 USD.
- 3 clientes con el pago de mensualidad de 500 USD y 2 clientes con el pago de mensualidad de 200 USD.
- 3 clientes con el pago de mensualidad de 600 USD, el cual corresponde al servicio más costoso, y 1 cliente con el pago de mensualidad de 100 USD





El presupuesto de A.S Marketing es una herramienta esencial para la gestión financiera de la empresa y la planificación estratégica permite asignar recursos de manera efectiva, garantizar la sostenibilidad financiera y mantener la calidad de los servicios de marketing digital que ofrece, una base financiera sólida para llevar a cabo sus actividades relacionadas con el marketing digital. A continuación, se realiza un análisis para explicar los principales componentes y consideraciones del presupuesto de A.S Marketing:

**Ingresos:** Los ingresos de A.S Marketing provienen principalmente de sus clientes, que contratan los servicios de marketing digital, estos ingresos pueden variar según la cantidad de clientes y proyectos que la empresa tenga en curso. También pueden generar ingresos adicionales mediante marketing de afiliados o programas de colaboraciones en conjunto con otras agencias digitales, plataformas de email marketing o invitaciones a dictar cursos en otras plataformas.

**Gastos operativos:** Los gastos operativos incluyen salarios y beneficios para los empleados, como ejecutivos comerciales, diseñadores gráficos, community managers y personal administrativo. Los costos de tecnología, como dominio, hosting, suscripción a herramientas de email marketing, posicionamiento SEO, diseño gráfico y por último publicidad y marketing para atraer nuevos clientes.



**Reservas y contingencias:** Es importante que A.S Marketing mantenga reservas financieras para hacer frente a situaciones imprevistas, como dar de baja a un contrato de 6 meses de clientes o cambios en la demanda del mercado.

**Expansión y crecimiento:** El presupuesto también debe considerar planes de expansión y crecimiento a largo plazo, como la expansión geográfica o la diversificación de servicios.

**Rentabilidad:** A.S Marketing debe realizar un seguimiento constante de su rentabilidad, asegurándose de que los ingresos superen los gastos de manera consistente.

### Tablero de control

Área	Proceso	KPI's	Equipo	Responsable
Ventas	Prospectar y generar leads	Número de nuevos prospectos generados	Ejecutivos comerciales	CEO
	Cierre de la venta	Tasa de conversión de prospectos a clientes		
		Costo de adquisición de clientes		
		Tasa de aumento de pipeline en los próximos 6 meses		
	Fidelización de clientes	Tasa de upselling		
Satisfacción de clientes	NPS del servicio			
Marketing	Generación de leads	Tasa de MQL's para el equipo de ventas	Equipo de marketing	CEO
		Costo por lead (CPA)		
		Tasa de conversión del sitio web y de redes sociales		
	Estrategia de marketing	ROI de marketing		
Posicionamiento de marca	Posicionamiento en motores de búsqueda			



<b>Recursos humanos</b>	Atracción del talento	Tiempo por contratación	Equipo de selección y reclutamiento	CEO
		Costo por contratación		
	Retención del talento	Tasa de retención de empleados	Equipo de desarrollo organizacional	
		NPS de los empleados		
	Desarrollo del talento	Tasa de promoción interna		
<b>Administrativa y financiera</b>	Gestión financiera	Índice de liquidez	Equipo financiero	CEO
		Beneficio neto		
	Gestión de cartera	Tiempo promedio de cobro	Equipo contable	
		Crecimiento de ingresos		
		Cumplimiento fiscal y normativo		

### Referencias bibliográficas

Informes de expertos. (2023). *Perspectiva del Mercado de Marketing Digital en América Latina*. | Informes de expertos

<https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-marketing-digital-en-america-latina#:~:text=%C2%BFCu%C3%A1%20es%20la%20tasa%20de,periodo%20de%20pron%C3%B3stico%202023%2D2028>

Thomas, Clay Alvino. (12 Abril 2021). *¿Cómo fue la situación digital de Colombia durante 2020 y 2021?* | Branch Agencia.

<https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-de-la-situacion-digital-de-colombia-en-el-2020-2021/>.

Juan Esteban Lewin. (8 Agosto 2023). *La inflación anual sigue cayendo en Colombia: alcanzó 11,78% en julio*. | EL PAÍS.

<https://elpais.com/america-colombia/2023-08-08/la-inflacion-anual-sigue-cayendo-en-colombia-alcanzo-1178-en-julio.html>.



Silva, María Teresa, and Fernando Pavón. (2 Junio 2022). *Teletrabajo: Qué es y cómo está cambiando el mundo laboral - Factor Trabajo*. | Blogs iadb.

<https://blogs.iadb.org/trabajo/es/teletrabajo-que-es-y-como-esta-cambiando-el-mundo-laboral/>

Laura P. Núñez. (26 Mayo 2020). *¿Por qué WordPress es la mejor opción para hacer mi web?* | Laura P. Núñez.

<https://laurapnunez.com/por-que-wordpress-es-la-mejor-opcion-para-hacer-mi-web/>

Ries y Trout.; (1981) *Positioning*. The marketing classic. Ed. 1

[https://www.yourhomeworksolutions.com/wp-content/uploads/edd/2016/10/20160124032608positioning\\_the\\_battle\\_for\\_your\\_mind\\_.pdf](https://www.yourhomeworksolutions.com/wp-content/uploads/edd/2016/10/20160124032608positioning_the_battle_for_your_mind_.pdf)

González Garcés. (2022). *Como elaborar el plan de comunicación*. Manuales prácticos de la pyme. P. 61

<http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/bitstream/123456789/1919/1/Como%20elaborar%20el%20plan%20de%20comunicaci%C3%B3n.pdf>

Ferreira. (2020). *Penetración de mercado: qué es, cómo funciona esta estrategia y ejemplos de su aplicación*. Blog Rockcontent. P.1

<https://rockcontent.com/es/blog/penetracion-de-mercado/>