



REPORTE FINAL DE ESTADÍA

Josie García Montes

Desarrollo e implementación de planes estratégicos de comunicación integral de marketing

Universidad Tecnológica del Centro de Veracruz

Programa Educativo

Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia

Reporte para obtener título de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia

Proyecto de estadía realizado en la empresa Agencia Negocios Digitales

Nombre del proyecto Desarrollo e implementación de planes estratégicos de comunicación integral de marketing

Presenta

Josie García Montes

Cuitláhuac, Ver., a 7 de agosto de 2021.



Vigencia: 2020.09.17-2024.09.17
Registro: RPrIL-086

Dirección
Av. Universidad No. 350, Carretera Federal Cuitláhuac- La Tinaja
Congregación Dos Caminos, C.P. 94910 Cuitláhuac, Veracruz
Tel. (278) 73 2 20 50
www.utcv.edu.mx

Universidad Tecnológica del Centro de Veracruz

Programa Educativo

Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia

Nombre del Asesor Industrial

Aldo Israel Arellano Pulido

Nombre del Asesor Académico

Mtra. Cecilia León Tejeda

Jefe de Carrera

Mtro. Carlos Alberto Ruiz López

Nombre del Alumno

Josie García Montes



Vigencia: 2020.09.17-2024.09.17
Registro: RPIL-096

AGRADECIMIENTOS

Para mi abuelo Felipe García Cid, quien fue la persona que me motivó a superarme siempre mientras estuvo en vida, con sus consejos y sus deseos de estar conmigo cuando recibiera mi título universitario.

A mis padres Gloria Marisela Montes Cervantes y Felipe de Jesús García Baltazar que han buscado como sacarme adelante y se han esforzado por verme realizada, apoyándome y dándome su cariño y amor incondicional.

De igual manera a mi hermano Israel de Jesús García Montes, que siempre ha estado para apoyarme en lo que necesite y pueda ayudarme.

Y no menos importante, para mi asesora Cecilia León Tejeda, quien se mantuvo al tanto de que realizará con éxito mi tesina, apoyándome con mis dudas y dedicándome su tiempo para revisar mis avances.

RESUMEN

En el presente reporte se redacta sobre el problema dentro de la empresa Agencia Negocios Digitales por el poco conocimiento que tiene el público sobre ella.

Como objetivo está el realizar publicidad de la empresa para que se dé a conocer, teniendo como prioridad que los anuncios sean llamativos y profesionales, debido a que la Agencia realiza servicios de publicidad para otras organizaciones.

Se realiza un plan de marketing en el cual se determina cada uno de los pasos que se llevan a cabo para generar la publicidad de los clientes, las plataformas a utilizar, las necesidades de las empresas y el presupuesto a invertir; además de tener en cuenta el proceso de control al momento de dar a conocer los anuncios dentro de los medios que fueron seleccionados.

Finalmente, como resultado, se presentan los anuncios que fueron generados para la empresa, dentro de las diferentes plataformas que son utilizadas para publicitarse.

ABSTRACT

This report deals with the problem within the company Agencia Negocios Digitales, due to the little knowledge that the public has about it.

The objective is to advertise the company so that it becomes known, having as a priority that the advertisements are striking and professional, because the Agency performs advertising services for other organizations.

A marketing plan is carried out in which each of the steps that are carried out to generate advertising for customers, the platforms to be used, the needs of the companies and the budget to be invested are determined; in addition to taking into account the control process at the time of publicizing the advertisements within the media that were selected.

Finally, as a result, the ads that were generated for the company are presented, within the different platforms that are used to advertise.

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	4
RESUMEN.....	5
ABSTRACT	5
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	9
1.1 <i>Estado del Arte</i>	10
1.3 <i>Objetivos</i>	19
1.4 <i>Definición de variables</i>	19
1.5 <i>Hipótesis</i>	20
1.6 <i>Justificación del Proyecto</i>	20
1.7 <i>Limitaciones y Alcances</i>	21
1.8 <i>La empresa (Agencia Negocios Digitales)</i>	23
CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA.....	27
CAPÍTULO 3. DESARROLLO DEL PROYECTO	33
CAPÍTULO 4. RESULTADOS Y CONCLUSIONES.....	49
4.1 <i>Resultados</i>	50
4.2 <i>Trabajos Futuros</i>	58
4.3 <i>Recomendaciones</i>	58
ANEXOS.....	60
BIBLIOGRAFÍA	61



Vigencia: 2020.09.17-2024.09.17
Registro: RPrIL-086

Tabla de ilustraciones

Ilustración 1 Publicidad en redes sociales fuente: Mañez, Rubén	13
Ilustración 2 Isologo de la empresa.....	26
Ilustración 3 Boceto 1 Canva	36
Ilustración 4 Boceto 2 Canva	37
Ilustración 5 Boceto 3 Canva	37
Ilustración 6 Boceto 4 Canva	38
Ilustración 7 Boceto 5 Canva	39
Ilustración 8 Boceto 1 PicsArt	40
Ilustración 9 Boceto 2 PicsArt	41
Ilustración 10 Boceto 3 PicsArt	41
Ilustración 11 Boceto 4 PicsArt	42
Ilustración 12 boceto 5 PicsArt.....	42
Ilustración 13 Boceto 1 Photoshop.....	43
Ilustración 14 Boceto 2 Photoshop.....	43
Ilustración 15 Boceto 3 Photoshop.....	44
Ilustración 16 Boceto 4 Photoshop.....	45
Ilustración 17 Anuncio seleccionado 2	47
Ilustración 18 Anuncio seleccionado 1	47
Ilustración 19 Anuncio seleccionado 3	47
Ilustración 20 Anuncio 1 Facebook	50
Ilustración 21 Anuncio 2 Facebook	50
Ilustración 22 Anuncio 3 Facebook	51
Ilustración 23 Anuncio 4 Facebook	51
Ilustración 24 Anuncio 1 Instagram Stories	52
Ilustración 25 Anuncio 2 Instagram Stories	52
Ilustración 26 Anuncio 3 Instagram Stories	52
Ilustración 27 Anuncio 4 Instagram Stories	53
Ilustración 28 Anuncio 1 contacto Instagram	53
Ilustración 29 Anuncio 2 Contacto Instagram.....	54
Ilustración 30 Anuncio 3 Contacto Instagram.....	54
Ilustración 31 Anuncio 4 Contacto Instagram.....	54

Ilustración 32 Anuncio 1 Messenger	55
Ilustración 33 Anuncio 2 Messenger	55
Ilustración 34 Anuncio 3 Messenger	55
Ilustración 35 Anuncio 4 Messenger	56
Ilustración 36 Alcance estimado de público diario	56



CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

La empresa con la que se está trabajando para realizar el reporte es la Agencia Negocios Digitales; el problema que se pudo visualizar de ella es que al momento tiene muy pocos clientes y no es muy reconocida. Al tener en cuenta los problemas de la empresa, la solución que se tienen para ella es: realizar publicidad, para que logre ser reconocida, además de ser un apoyo para la empresa en cuanto al trabajo con los clientes del momento.

El trabajo que se realiza para la empresa es de publicidad, en el que, al ponerla en práctica para publicitar la agencia, ésta será mayormente reconocida y no solo la organización, sino también la calidad del trabajo que se realiza. Al ser una empresa destinada al trabajo con la publicidad de agencias, o empresas de diferentes mercados, la publicidad realizada para la empresa Agencia Negocios Digitales, podrá demostrar los trabajos que puede realizar para sus futuros clientes.

Dentro de la empresa, además del problema de la falta de publicidad para ella misma, se encontró que no tiene suficiente equipo de trabajo, entonces al realizar la publicidad, y en el momento en el que el trabajo de la empresa comience a ser más extenso, se requerirá de apoyo para solventar el trabajo, por tal motivo, se tiene pensado que mientras sucede que la publicidad llegue a generar mayor reconocimiento de la empresa, quienes ya están dentro de la misma podrán encontrar nuevos prospectos para laborar dentro de ella.

Al ser un factor tan importante el tener personal para solventar los trabajos de la empresa, es de igual manera muy extenso el trabajo para poder resolver el problema que existe con este punto, en este caso sería imposible resolverlo en este proyecto, se requiere de muchas actividades para poder conseguir a las personas indicadas, es por esto que, al hacer la publicidad, ya la persona que le corresponda revisar esto, podrá hacerlo mejor y con más tiempo.

1.1 Estado del Arte

La empresa Agencia Negocios Digitales es una empresa en la cual se realizan los trabajos de publicidad dentro de las empresas, trabajos de atención al cliente y relaciones públicas “Las agencias de publicidad son las organizaciones que se encargan de planificar y delimitar las estrategias. Son profesionales que saben cómo se hace publicidad y los anunciantes recurren a ellas.” (Bela, 2017)

La atención al cliente se refiere a mantener la comunicación con las dudas o requerimientos que los clientes tengan en algún momento, para los clientes el tiempo de respuesta importa, es por esto que se debe estar al pendiente de este factor tan importante.

Los trabajos que se realizan dentro de la Agencia Negocios Digitales son principalmente de publicidad, “La publicidad es una de las formas de comunicación de la empresa (Gonzalez & Prieto, 2009)”.

“Es considerada como una de las más poderosas herramientas de la mercadotecnia, específicamente de la promoción, que es utilizada por empresas, organizaciones no lucrativas, instituciones del estado y personas individuales, para dar a conocer un determinado mensaje relacionado con sus productos, servicios, ideas u otros, a su grupo objetivo” (Thompson, 2015)

Al tener entendido sobre el significado de lo que es la publicidad se entiende un poco sobre lo importante que es para una empresa, según el autor Leonardo Patrizi “Para la mayoría de las empresas es una herramienta clave para el éxito (Patrizi, 2018)”.

En la actualidad no tener un seguimiento de la publicidad de la empresa, llega a ser un problema para los recursos de ella, pues comienza a haber bajas ventas y otras empresas toman posiciones más altas por el reconocimiento que ellas mismas se generan dentro del mercado. El autor Francesc Xavier Navarro Fortuny lo explica en su página web donde redacta sobre la mala publicidad en las empresas “las empresas pueden llegar a sufrir pérdidas millonarias con las que no podrán hacer frente para seguir manteniéndose activas y fuertes en los mercados.” (Navarro, 2015). Explicando así la importancia de tener un reconocimiento dentro del mercado.

Así como existe un peligro para las empresas si no le toman la importancia que requieren para que pueda darse a conocer, también no tomar en cuenta que los medios publicitarios cada día van siendo unos más importantes que otros es un peligro contra las empresas, la ahora más utilizada es la publicidad nativa “La publicidad nativa se trata de un tipo de publicidad que se integra en la web como un contenido más, sin que resulte intrusiva, invasiva ni molesta.” (Martinez, 2016)

La publicidad, como ya se comentó es uno de los factores más importantes para las empresas, pero el servicio al cliente es de igual forma muy importante, es el lazo entre cliente y empresa “Las redes sociales ofrecen una manera mucho más sencilla de establecer una comunicación con el cliente y poderlo asesorar en lo que necesite.” (Aleadm, 2019) las redes sociales no solo ayudan a realizar las acciones de publicidad más fácilmente, sino que, como se puede ver también facilita la comunicación con los clientes y así también con las compañías que se interesan en colaboraciones, que de igual forma son importantes para la empresa.

Dentro de algunos de los medios de más impacto para la publicidad se encuentra en YouTube, en esta plataforma se realizan los anuncios dentro de los vídeos en la misma red. “YouTube es la plataforma multimedia más visitada del mundo; escenario ideal para la promoción de productos y servicios.” (Osorio, Rodriguez, & Moreno, 2021) esta herramienta es una de las más eficaces para dar a conocer tanto a las empresas como a los productos que ellas ofrecen.

Hay desventajas evidentes que la prensa escrita supone para la publicidad. El costo es alto, las audiencias jóvenes no la usan, alcanza a audiencias muy amplias, por lo tanto, no es posible estimar cuántas personas leen un anuncio; éste compite con otros en una misma página. (Treviño, 2010)

Como redacta el autor Rubén Treviño, dentro de la publicidad en los medios de la prensa, como lo son los periódicos, o programas de televisión que son informativos, es muy poco eficaz para realizar las actividades publicitarias de alguna empresa, ya que a cómo pasa el tiempo cada vez es menor la audiencia de este tipo de medio.

Con el paso del tiempo las personas, están más empeñadas a realizar todo a través del internet, y a pasar la mayor parte de sus días y tiempos libres en las redes sociales, es por esto que dentro de estos medios se han empeñado en dar servicios nuevos, no solo a lo que primeramente estaban destinados a realizar.

Es por esto, que los medios por los que se conocen los productos o servicios de las empresas es por redes sociales, como lo son Facebook, Instagram y YouTube, y que ya son de las más importantes para publicitar productos de diversas empresas.

El plan de marketing es la herramienta que se tomó para realizar y tener en cuenta los pasos que serían necesarios para la realización de los medios publicitarios. “es un documento organizado y estructurado en el que se definen los objetivos comerciales a conseguir en un periodo determinado. El documento detalla las estrategias y acciones que se van a acometer para alcanzar los objetivos en el plazo previsto. Se integra y forma parte del plan estratégico de una empresa.” (Daverio, 2018)

Dentro de los objetivos del plan de marketing se encuentran el objetivo específico “para que pueda ser definido con claridad a la hora de establecer el plan de marketing.” (Argudo, 2017) tener el fin que se quiere obtener para saber qué es lo que se tendrá que realizar para poder lograrlo, si no se tiene un fin estimado, dentro del plan no podrá existir un control de las actividades que tendrán que tomarse en cuenta.

Otro de los objetivos es el objetivo cuantificable “para poder fijar metas o baremos medibles que sirvan de referencia a la hora de estimar el éxito o fracaso de una campaña.” (Argudo, 2017) Cuantos son los recursos que se destinan a la realización del proyecto, y cuál será el público final en el que va a ser mostrado.

Además, el objetivo realizable “si el objetivo no se puede llevar a la realidad no tiene ningún sentido tenerlo en cuenta.” (Argudo, 2017) en este caso se toma en cuenta si el plan podrá ser realizado o no, en este caso se utilizan los objetivos cuantificables para poder determinar este objetivo, se mide de acuerdo a los parámetros establecidos entre lo que se tiene pensado como fin y que recursos se les otorgaron para el proyecto.

Objetivo realista “en el plan de marketing solo se trabajará con objetivos realistas que resulten alcanzables por la empresa.” (Argudo, 2017) El tener en mente un fin al que se quiere llegar, pero sin tener recursos puede ser un gran problema para cualquier persona o asociación puede ser un peligro ya que podría quedarse a medias el proyecto y al quedar así, solo habrá generado pérdidas.

Y, por último, el objetivo limitado por el tiempo “el tema de la acotación en el tiempo es muy importante para desarrollar metas limitadas a un período concreto, y que de esta forma se puedan cumplir el resto de objetivos.” (Argudo, 2017) Tomar en cuenta los tiempos, y fechas para determinar el plazo estimado para cada una de las actividades que estén planteadas en el plan.

Algo que se debe de tomó en cuenta para la realización del plan de marketing en el presente proyecto fueron las necesidades y lo que la empresa tiene a su alcance dentro de las posibilidades y lo que tiene disponible para dar a conocer su publicidad.

Algunas de las plataformas que se utilizan para publicar contenidos de publicidad son YouTube, Facebook, Instagram y Twitter, estas cuatro plataformas son de las más populares siendo redes sociales, ya que son las más utilizadas por las agencias de publicidad y las empresas para dar a conocer los anuncios que generan.

En la siguiente imagen se visualiza el proceso de cómo funciona la publicidad en las redes sociales

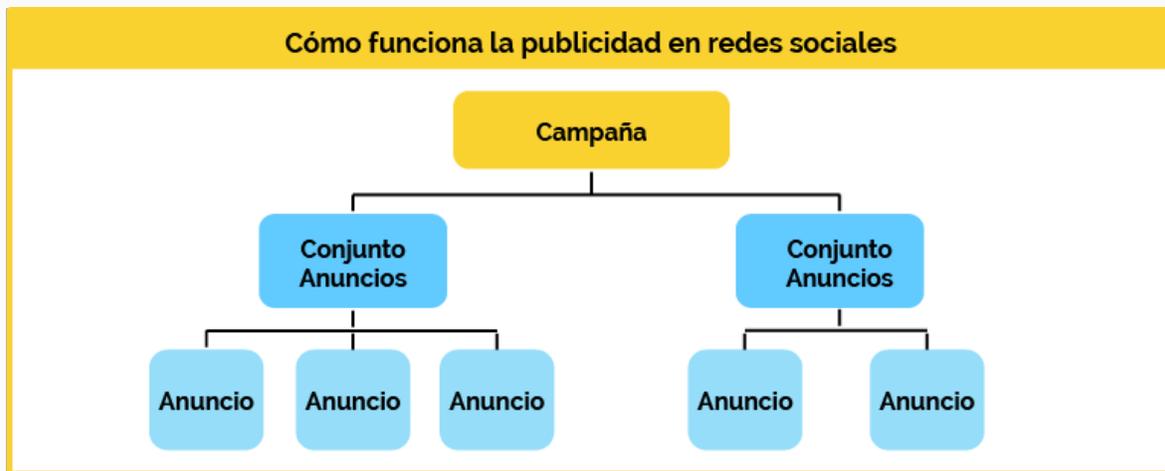


Ilustración 1 Publicidad en redes sociales fuente: Mañez, Rubén

Se entiende que primeramente se realiza una campaña de publicidad, en la cual se describen los objetivos que se tienen por lograr al realizar la publicidad en las redes sociales, para después crear una serie de anuncios que serán utilizados dentro de las plataformas, y finalmente seleccionar las que sean las adecuadas.

El autor Rubén Manez también explica sobre lo que es la publicidad en Facebook, Instagram, Twitter, YouTube, TikTok y Snapchat.

Dentro de lo que comenta sobre la plataforma de Facebook, se encuentra una serie de factores que hacen que denotan el por qué la plataforma de Facebook es de las mejores para publicar los anuncios, algunos de estos factores son la cantidad de personas que están registradas en la plataforma, el aumento que los anunciantes están realizando día con día, es el segundo canal de video marketing y que sus anuncios en videos reciben más apoyo.

En la plataforma de Instagram, uno de los factores es que todos los adolescentes utilizan esta red social, la publicidad en stories está evolucionando cada día más y que su alcance publicitario es de 849.3 millones de usuarios.

Si bien, Twitter no es una aplicación que le den mucho uso, pero genera mejores resultados de los que cualquiera podría pensar, los anuncios en esta plataforma han aumentado un 23%, los anuncios en videos están aumentando y son un 50% más baratos y el 79% del público comenta que los anuncios en esta aplicación no llegan a ser intrusivos.

Dentro de la plataforma de YouTube es más fácil dar a conocer un producto, el 62% de los anunciantes piensan en aumentar sus inversiones dentro de los anuncios, y el 95% de los anuncios generan sonido, es decir, que son más atractivos para quienes los están visualizando.

Una de las nuevas plataformas, que cada día va aumentando su popularidad, es TikTok, en esta plataforma hay más de 800 millones de usuarios activos, el 60% de los usuarios son menores a los 30 años de edad, el CPM es de 10\$.

En la plataforma de Snapchat algunos de los factores que se toman en cuenta es que el 76% de los usuarios que utilizan esta plataforma realiza sus compras en línea, y los ingresos de stories se han duplicado.

Todo esto lo redacta el auto Rubén Munez, en su artículo sobre las ventajas de la publicidad en redes sociales. (Mañez, 2018)

En la página de ayuda de Facebook, se menciona cuánto cuesta anunciarse en la plataforma, “Tú le indicas a Facebook cuánto quieres gastar en publicidad.” Esto es lo que la página de ayuda de Facebook menciona sobre el ingreso que pide para poder publicar, de acuerdo al dinero que se ingresó a la plataforma será el nivel de impacto que tendrán los anuncios, es decir, a cuanto público va a llegar la publicidad por la que se está pagando.

Dentro de lo que los anunciantes consiguen al publicar la publicidad en la plataforma de Facebook es la capacidad de llegar a un número y un tipo de personas determinado por el mismo anunciante. (Bussiness, 2021)

La función de los anuncios de Instagram varía en relación a la función que cada cuenta le da, depende al contenido que mira, cuáles son sus preferencias, etc.

En la plataforma de Instagram los anuncios se diferencian de los posts o publicaciones ya que llevan una etiqueta que denota que es publicidad.

Los diferentes tipos de publicidad que ofrece Instagram Bussiness son en formato de imagen, vídeo, carrusel, stories, presentación y colección. Cada uno de los formatos que ofrece dan diferentes impactos en el público, ejemplo de esto es que los vídeos no siempre son vistos por completo, en cambio una imagen si es llamativa, capta la atención de los espectadores, y suelen reaccionar a estos anuncios, así van generando mayor alcance de público.

Una de las herramientas más importantes a tomar en cuenta al momento de publicar un anuncio en Instagram es el utilizar hashtags, de esta forma los anuncios encuentran de manera más rápida a quienes van a ir dirigidos, esto de acuerdo a las interacciones que el público tiene con ellos.

Otro de los aspectos que se deben tomar en cuenta es la calidad en las fotografías que se publican, al ser una plataforma en la que la mayoría del público son los adolescentes, la calidad en las fotografías, hablando dentro de esto, por el formato, el diseño, los elementos utilizados, son sumamente importantes, ya que esto les atrae más.

Esa información se encuentra dentro de la página de bloo.media, información que de igual forma se puede encontrar dentro de Instagram Bussiness. (Peris, 2021)

La plataforma de TikTok ofrece opciones creativas y de segmentación de lo más interesantes y cuando se usa de manera efectiva, te ayuda a acceder a uno de los grupos de usuarios más lucrativos. Pero como siempre ocurre en marketing digital, que una opción tenga mucho potencial no hace que sea adecuada para todas las empresas, todo esto depende del tipo de empresa que se está anunciando, si no tiene algo de interés para el tipo de público al que se está dirigiendo, no tendrá ningún efecto positivo, es más, perdería lo que se invirtió al realizar esta publicidad.

En esta plataforma más del 66% de los usuarios son menores de 30 años, esto pone un límite para algunas empresas, muchas de las redes sociales como esta se hacen populares primeramente en los jóvenes para después pasar a personas mayores.

De acuerdo a las cifras recabadas de la aplicación, los usuarios gastan en promedio 52 minutos dentro de la aplicación, al día, esto en un tiempo promedio, ya que muchas de las personas pasan la mayoría del día dentro de la aplicación. (Laia, 2021)

Al igual que en la plataforma de Instagram, en Twitter, los anuncios llevan una etiqueta que denota que se está “promocionando” pero su comportamiento será el mismo al de una publicación de un tweet que no se paga.

Esta es una de las plataformas menos utilizadas en México, quizás en algunos lapsos de tiempo se utiliza más de lo normal, pero es muy poco común encontrarse publicidad, además de que no suelen notarse mucho.

Dentro de la plataforma se puede seleccionar el objetivo al que se quiere llegar de acuerdo a las diversas campañas publicitarias que se pueden elaborar, el alcance y la frecuencia con la que va a aparecer en las noticias de cada uno de los usuarios.

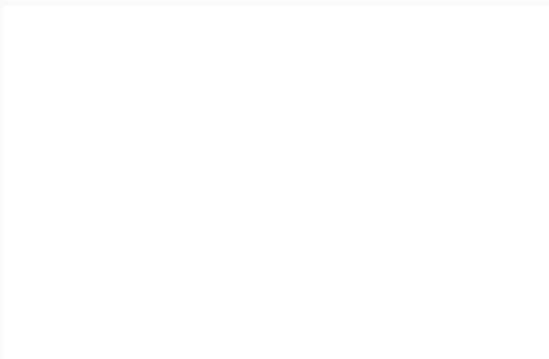
Dentro de las ventajas de publicar la publicidad en esta plataforma, una de ellas es que llega más rápido al usuario final, en este caso, puede lograr aparece en la red de cualquiera,

pero se selecciona de manera más rápida a quien le interesa más el tipo de información que presentan. (Cardona, 2019)

Los anuncios que se realizan dentro de la plataforma de Snapchat son videos que comienzan con una duración de 10 segundos, mostrándose en la pantalla de forma vertical que aparece en contexto junto a otros videos de Snapchat.

Una de las ventajas que tiene, es que tiene la opción de mostrar más información si el usuario desliza el vídeo hacia arriba.

También se pueden agregar páginas web a los anuncios, con esto se genera mayor interacción con los usuarios, además de que llama más la atención y comienza a ser más visible para otros usuarios. (Antevenio, 2017)



1.2 Planteamiento del Problema

La empresa Agencia Negocios Digitales, tiene como trabajador a una sola persona, quien es el jefe de la empresa, al solo tener a una persona que labore en ella, su catálogo de clientes al momento es escaso, o un tanto pequeño. Quien es el jefe de la empresa y único trabajador de ella se encarga del diseño de la publicidad, la comunicación con los clientes, y de llevar el control de la publicidad de ellos en las plataformas que se le requieren, entonces se entiende que al dar a conocer la empresa para nuevos prospectos de clientes el número de trabajadores tendrá que aumentar para abastecer las actividades requeridas, y esta sería una nueva cuestión a tomar en cuenta dentro de los problemas para la empresa.

El problema que se va a tratar es sobre la publicidad de la empresa, ya que el tratar sobre el número de trabajadores es un asunto muy grande para poder resolverlo al momento en estos meses de trabajo con la empresa.

Aunque este punto es muy importante a tomar en cuenta para poder saber la magnitud de publicidad que se requerirá producir para la agencia.

Tomando en cuenta que las necesidades de la empresa por el momento están siendo abastecidas en tiempo y forma, se puede saber que, aunque el trabajo se mantiene al tanto, en algún momento la empresa tendrá la necesidad de crecer y es por eso que se toma en cuenta desde este momento para tomar alternativas.

Realizar publicidad de Agencia Negocios Digitales es de suma importancia, sin embargo, no se le ha dado la atención necesaria y es por ello que se trabajará en este proyecto.

1.3 Objetivos

Objetivo general

Obtener un mayor reconocimiento de la empresa a base de publicidad llamativa y generar un mayor impacto en la visualización de clientes futuros.

Objetivos específicos

Realizar el diseño de la publicidad para dar a conocer la empresa

Apoyar con el diseño de la publicidad de los clientes que se tienen al momento en la empresa

Generar publicidad llamativa para demostrar el trabajo que realiza la empresa

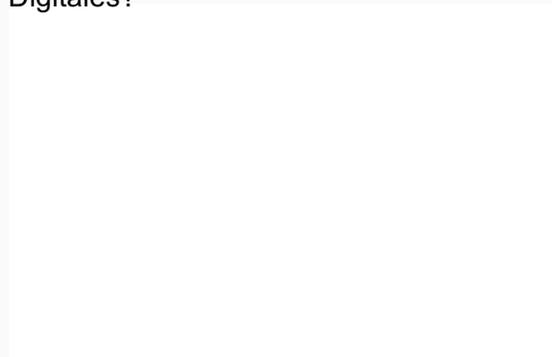
1.4 Definición de variables

Planes estratégicos: herramienta básica de mejora para cualquier negocio. (ISOTools, 2015)

Comunicación Integral: se refiere a la integración de todos los métodos de promoción de la marca para promocionar un producto o servicio en el mercado. (Conexionesan, 2016)

Pregunta de investigación

¿Por qué es importante realizar publicidad llamativa para la empresa Agencia Negocios Digitales?



1.5 Hipótesis

Realizar la publicidad de la empresa y de los clientes ayudará a que la empresa tenga una mayor presencia en el mercado

1.6 Justificación del Proyecto

Dentro de la información que se ha ido recabando de la empresa, se tiene entendido que tienen la necesidad de crecimiento de personal de trabajo, por esta razón no ha podido incrementar el catálogo de clientes de ella, dentro de las actividades que se tienen pensadas para realizar la mejora de la empresa está el realizar publicidad para darla a conocer, al crearlo se le da el tiempo de incrementar su número de trabajadores y lograr que se puedan abastecer en tiempo y forma las necesidades de los próximos clientes.

La publicidad dentro de una empresa es uno de los factores más importantes para su crecimiento, “el objetivo es promover su negocio, comunicar su mensaje y llegar a su audiencia. El objetivo final suele ser aumentar la conciencia o las ventas (Monar, 2017)”.

Dentro de los beneficios de mantener en constante análisis a la publicidad está el reconocimiento por parte del mercado, para cualquier empresa, de todos los giros y objetivos, con el reconocimiento del mercado se obtiene el crecimiento de la misma y un avance en cuanto a las ventas, esto conlleva a un mayor ingreso monetario para las empresas, así logran crecer, no solo como franquicia, sino que logran expandirse a más lugares del mundo.

Para poder comprender el alto impacto de esto, podrían tomarse en cuenta las grandes empresas, que comenzaron como una pequeña o micro empresa y lograron crear más en muchos lugares del mundo, al darse a conocer y brindar también un servicio eficiente y nuevo generan la lealtad de los clientes y la preferencia de cada uno de ellos.

Con la preparación de nuevo material de publicidad con fines hacia la misma empresa, los posibles clientes podrán definir su resultado al seleccionar la empresa como apoyo a sus negocios, en este caso como la empresa trabaja con la publicidad de otras empresas, es necesario realizar publicidad llamativa para ella, para demostrar el trabajo que ofrece.

1.7 Limitaciones y Alcances

Para cualquier empresa es de suma importancia generar publicidad, para dar a conocer los servicios que se ofrecen dentro de ella, en el caso de la empresa Agencia Negocios Digitales es aún más importante ya que los servicios que ofrece son: generación de publicidad a otras empresas, manejo sus relaciones con clientes, entre otros.

Para esta empresa el generar publicidad para ella misma es de una importancia aun mayor, el dar a conocer a la empresa mediante publicidad llamativa y bien realizada determina también el grado de empeño que le ponen a los proyectos que se le otorgan para realizar, en su publicidad podrá denotar qué calidad de trabajos ofrece para sus clientes y así tener un mayor impacto dentro del mercado, además de que no solo tendrá un alto impacto para empresas grandes que necesiten de los servicios de publicidad que son los que la agencia les ofrece, sino que otros negocios, como restaurantes locales y tiendas departamentales, también lo requerirán.

Alcances

Lo que se pretende generar con este trabajo de investigación es que, quien está trabajando en la empresa tenga el tiempo para realizar los trabajos actuales, y que mientras la empresa está dándose a conocer, pueda crecer internamente.

Limites

Uno de los límites que se pudieron encontrar para este proyecto, fue uno de los problemas que mantiene la empresa, que es su falta de trabajadores, en este caso, la publicidad que se va a realizar para la empresa hará que tenga la necesidad de encontrar personas que puedan laborar para ella; si llegase a tener éxito la publicidad, en este caso si a la empresa se le generan clientes va a necesitar personal para que pueda abastecerse del trabajo.

Para esto es que se le dará la libertad de que, al hacer su publicidad, la empresa tendrá el tiempo de buscar trabajadores y así pueda laborar de manera exitosa.

Si por la empresa no se toma en cuenta esto, la publicidad solo se hará para darla a conocer con la empresa, pero ellos tendrán la libertad de elegir a que cantidad de público están dispuestos a darla a conocer, siendo uno de los factores también, el presupuesto de la empresa para la publicidad.

1.8 La empresa Agencia Negocios Digitales

Historia de la empresa

Se anexa texto original del fundador de la agencia:

¿Quién es Aldo Arellano? Desde niño he sido una persona que consume mucho internet y terminé trabajando en él.

Estudí la carrera de negocios con el sueño de entrar a una empresa de tecnología como Microsoft o Google.

Hice mis prácticas profesionales en GRUPO DECME.

Poco a poco cambié de opinión y mi sueño se convirtió en crear mi propia empresa.

En GRUPO DECME aprendí mucho sobre marketing digital y negocios en internet, pero lo más importante fue que me volví consciente de lo que no sabía.

Después de un tiempo, mi sueño por emprender y mi pasión por el marketing dieron luz a este proyecto, en el que busco ayudar a emprendedores como tú a utilizar el internet a su favor.

Misión

Nuestro trabajo consiste en ayudar a negocios de México y Latinoamérica a prosperar a través del uso de herramientas digitales, y eventualmente mejorar la calidad de vida de todos.

Visión

Tengo la fiel creencia de que Latinoamérica será potencial global a medida que adaptemos herramientas digitales con mayor velocidad, nos capacitemos e implementemos esas herramientas, profesionalicemos al máximo nuestras operaciones y eventualmente, empecemos a producir nuestra propia innovación tecnológica.

Objetivos de la empresa

El cambio climático es uno de los problemas que más me preocupan en la actualidad, y creo que tenemos la responsabilidad de hacer algo desde nuestra trinchera.

Otro factor que amenaza nuestra prosperidad es la polarización social y todos los problemas que envuelven a las personas actualmente.

Eventualmente, en esta empresa crearemos proyectos, herramientas e incluso unidades de negocio enteras dedicadas a combatir estos problemas.

La empresa necesita dinero para caminar, tú y yo necesitamos comer, y en eso consiste la actual unidad de negocios: Gestión de Redes Sociales para Negocios.

Valores de la Agencia

Te haré un breve resumen de los valores que rigen esta agencia y que son la guía de nuestros proyectos y la razón de ser de este negocio.

Ayudar

Este es el valor principal de la agencia. Ayudar a las personas a vivir mejor es lo que hacemos todos los días desde una perspectiva del marketing digital.

Ayudar es un motor que llena el alma más allá de los bolsillos. Todo esfuerzo que hacemos tiene como fin ayudar por encima de generar dinero.

Siempre que podamos ayudar a nuestros clientes con sus negocios a crecer lo haremos y siempre que podamos hacer más fácil la vida de los clientes de nuestros clientes, nos esforzaremos por lograrlo.

Nunca parar de aprender

El mundo está en cambio constante y cada vez más rápido. Mantenernos en constante aprendizaje nos asegura estar preparados para el futuro y siempre aumentar el valor de lo que ofrecemos como negocio.

Esto incluye siempre estar estudiando y también ser lo suficientemente abierto para entender que siempre podemos aprender algo nuevo de cualquier situación y persona.

Respeto

Todas las personas merecen respeto sin importar su edad, género o lo que sea.

Cualquier muestra de odio, discriminación o falta de respeto no será tolerada en la agencia.

Dialéctica

Las ideas son importantes, por ello es fundamental mantener un debate todo el tiempo para ser mejores día con día.

Por ello es uno de nuestros valores principales siempre mantener un debate donde todos puedan participar y aportar ideas con respeto y con el objetivo de siempre mejorar como personas y como negocio.

Procesos que se realizan en la empresa

Gestión de redes sociales para negocios

En estos momentos, la agencia gestiona redes sociales para negocios locales, con la finalidad de generar conocimiento de marca y ventas para nuestros clientes.

El servicio de gestión de redes sociales consiste en los siguientes puntos:

- Fotografía de productos e instalaciones
- Diseño gráfico profesional
- Creación de vídeos publicitarios
- Creación de contenidos (Marketing de contenidos)
- Programar imágenes en redes sociales
- Contestar mensajes y comentarios en las redes sociales de nuestros clientes
- Campañas de publicidad de paga en Facebook e Instagram (Facebook Ads para publicidad)

Otros servicios

Con el tiempo, planeo implementar servicios más complejos para negocios con necesidades diferentes:

- Estrategias de Marketing Digital (inbound y Outbound Marketing)
- Estrategias de Inteligencia de Negocios
- Consultorías

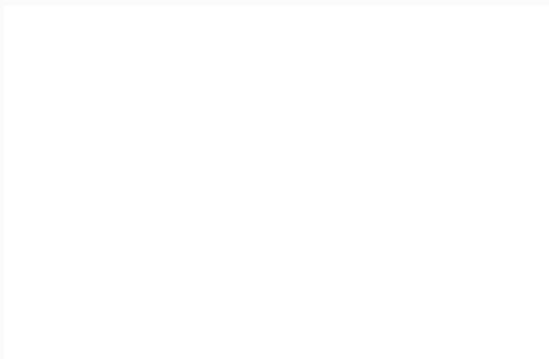
Mercado de impacto de los productos o servicios brindados por la empresa

Las personas a las que impactamos con nuestros servicios son PyMES que requieran servicios de gestión de redes sociales para generar ventas y reconocimiento de marcas.

También trabajamos con medianas empresas que requieren estrategias personalizadas de marketing para la captación de clientes potenciales a través de compra de medios en Facebook Ads.



Ilustración 2 Isologo de la empresa



CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA

Para que los planes de publicidad se lleven a cabo de manera eficaz, se necesita elaborar un plan de marketing “es un documento en formato texto o presentación donde se recogen todos los estudios de mercado realizados por la empresa, los objetivos de marketing a conseguir, las estrategias a implementar y la planificación para llevarlo a cabo” (Minarro, 2020) en el cual se especifiquen todas las actividades que sean necesarias para realizar la publicidad que se necesita para dar a conocer a la empresa, así como determinar los medios por los cuales se van a realizar los anuncios.

Dentro de las funciones del plan de marketing, tiene como objetivo que sea para que una empresa, marca o emprendimiento logre conseguir resultados en su operación de negocio.

Dentro de la importancia de crear el plan de marketing es que “permite enlazar y realizar un seguimiento continuo del logro de los objetivos fijados. De esta forma se determina quién ha logrado cumplir o no con las metas asignadas.” (Ramirez, 2021)

Además de encontrar la plataforma correspondiente en la cual se deberá de dar a conocer la publicidad, tomando en cuenta las necesidades de la empresa y los medios por los cuales realizan su publicidad.

“Cuando se trata de buscar una manera de anunciarse o promocionar tu producto o servicio en el nuevo mundo digital, esta búsqueda puede parecer abrumadora en este mar de información” (Market, 2020) Y algunas de las plataformas que pueden ser utilizadas para dar a conocer publicidad son Google Adwords, Bing Ads, Facebook Ads, LinkedIn Ads y Twitter Ads.

Al generar este plan de marketing se pueden ahorrar tiempos en la elaboración de la publicidad, y se realiza tomando en cuenta los objetivos de este proyecto que son los de realizar la publicidad para que se pueda obtener un reconocimiento mayor de la empresa en el mercado.

“Es muy importante que estos objetivos sean SMART: específicos, medibles, alcanzables, relevantes y definidos en el tiempo” (Minarro, 2020) Esto quiere decir que los pasos deben estar planeados de acuerdo a investigaciones realizadas anteriormente.

Dentro de los pasos para un plan de marketing se debe tomar en cuenta el análisis, las estrategias y la operación, para entonces los pasos que se van a realizar son los siguientes:



1-Analizar la situación interna

“Se encarga de investigar las características de los recursos, factores, medios, habilidades y capacidades de que dispone la empresa para hacer frente al entorno” (Carrion, 2007).

Tener en cuenta las necesidades de la empresa conlleva a determinar más fácilmente lo que se requerirá realizar

2-Establecer los objetivos

“Son las metas o resultados específicos que como empresa nos marcamos para alcanzar en un plazo determinado” (Boada, 2021)

Saber a dónde queremos llegar, es sumamente importante, si no se sabe que se quiere obtener como resultado, no se puede realizar un plan de actividades, ya que se trabajaría sin un fin.

3-Elección de estrategias

“Tipo de estrategia con el que cada unidad de negocios espera lograr sus objetivos de marketing mediante la selección del mercado meta, la definición del posicionamiento, elección de la combinación o mezcla de marketing y la determinación de los niveles de gastos” (Hartline & Ferrel, 2006)

Definir cuáles son las mejores opciones para obtener el resultado deseado es muy importante para ser eficientes en el trabajo que se realiza, sin tener que gastar tiempo de manera errónea, planificar lo que sea necesario para conseguir el fin establecido.

4-Plan operativo

“Documento oficial en el que los responsables de una organización o entidad establecen una serie de objetivos que se desean cumplir” (Navarro J. , 2016)

Realizar los pasos a seguir para adaptar tiempos a cada una de las actividades y que se tome en cuenta la forma en la que se tiene que realizar cada una de ellas.

5-Presupuesto

“Cantidad de dinero que se espera utilizar para la realización de las actividades del área, es decir, la asignación de recursos a actividades específicas” (Rodríguez, 2020)

Tener en cuenta el capital que será utilizado para dar a conocer la publicidad dentro de los medios en los que sean establecidos, mediante las estrategias

6-Ejecución y control

“Se efectúa mediante tres mecanismos fundamentales: la aprobación de los métodos de control, la supervisión directa e indirecta y el análisis de la información para tomar medidas correctoras” (Cañizares, 2018)

Llevar a cabo los pasos que se determinaron en la planificación de acuerdo a los objetivos establecidos, así como también tomar las medidas necesarias para mantener constantes cambios si el proyecto toma rumbos distintos a los planificados.

Por último, se realizan las observaciones para determinar si el plan será efectivo para obtener los resultados requeridos.

Para la realización de la publicidad, los medios que se utilizan son PicsAart, Canva y Photoshop que son herramientas para creación de contenido como es lo que se necesita para la empresa, y que es parte de lo que se tiene como objetivo realizar.

¿Qué es y para qué sirve la aplicación PicsArt?

“Es una aplicación que nos permite editar nuestras fotografías con una gran variedad de efectos, filtros, correcciones, máscaras, marcos, bordes, crear collages, añadirles pegatinas, textos, dibujar, recortar, rotar las fotos, ajustar el color y mucho más.” (Cosmos, 2012)

Dentro de la aplicación PicsArt se pueden editar fotos, pero también se puede crear contenido como el que se está requiriendo por la empresa Agencia Negocios Digitales para poder publicarla.

¿Cómo funciona la aplicación PicsArt?

Dentro de la aplicación se encuentran diseños de plantillas para diferentes fines, como lo son para historias de Instagram, Facebook, carteles, portadas para Twitter, entre algunos otros contenidos de modelo de imagen.

De igual manera se encuentran las opciones para realizar videos para Youtube o historias para Instagram, Facebook y Twitter.

Al seleccionar la plantilla que se va a utilizar, se va a otra pestaña en la cual se pueden ir realizando los cambios necesarios para tener una mejor visualización del contenido.

¿Qué es y para qué sirve la aplicación Canva?

“Es una herramienta de diseño gráfico fundada en 2012 que te ofrece plantillas online para crear tus propios diseños.” (Vilardi, 2020)

Esta aplicación tiene más herramientas que facilitan la creación de contenidos publicitarios, como las plantillas que ofrece, la variedad en los diseños y en las herramientas que pueden agregarse en los contenidos

¿Cómo funciona la aplicación Canva?

Al igual que la aplicación de PicsArt la aplicación de Canva ofrece diversas plantillas que van enfocadas a diversos fines y a diferentes plataformas como lo son Facebook, Instagram, Twitter, Youtube, entre otras.

Para las herramientas ofrecen diversas figuras, imágenes, cuadros de texto con diferentes formatos y tipos de letra, stickers, formas, etc.

Al seleccionar alguno de los diseños de plantillas, aparecen las diversas herramientas que se pueden utilizar, se seleccionan cuáles son las que mejor se adaptan a los diseños requeridos y así se comienza a crear el contenido.

¿Qué es y para qué sirve la aplicación Photoshop?

“Permite trabajar todo lo relacionado con el diseño gráfico, web y la edición de videos. Illustrator, InDesign, Audition, After Effects y Premiere son los compañeros de Photoshop.

Como Canva y PicsArt, esta aplicación está más preparada para realizar los diseños de imágenes y contenidos publicitarios, además de que sirve como editor profesional de fotografías.

¿Cómo funciona la aplicación Photoshop?

La aplicación de Photoshop, a comparación de Canva y PicsArt, no tiene plantillas para realizar contenido de publicidad como es lo que se necesitaba en este caso, sirve para edición de fotografías de forma profesional y tiene diferentes opciones y diseños para realizar collages y agregar marcos en las fotografías.

Estas aplicaciones son utilizadas por la Agencia Negocios Digitales por su apto y práctico funcionamiento, tiene las herramientas necesarias para realizar trabajos de calidad, además que son muy accesibles.

Siendo, de igual manera, de las plataformas más populares dentro de la realización de contenidos. La empresa suele utilizarlas no solo para crear contenido, sino para editar fotografías tomadas en los establecimientos de los clientes que tiene al momento.

De esta forma, podemos tener conocimiento de la importancia de tomarlas en cuenta para realizar lo que la empresa está necesitando y solicitando.

CAPÍTULO 3. DESARROLLO DEL PROYECTO

Análisis de la situación interna

Dentro del análisis recabado, se pudo comprender que la publicidad para la empresa será una pieza fundamental, como la empresa tiene poco tiempo de laborar no se ha tenido el tiempo y los trabajadores para realizarlo, y solo se abastecen los trabajos que se tienen por el momento.

Es por esto que se pensó en realizar los anuncios publicitarios para la empresa, y con esto se podrá ahorrar tiempo a sus integrantes mientras se trabaja con las actividades que tienen pendientes.

Se tiene entendido que la publicidad es un aspecto fundamental para cualquier empresa, no solo el realizar trabajos de un solo cliente son suficientes para mantenerla, al realizar la publicidad de la empresa se obtiene el reconocimiento del mercado, así entonces se obtiene un mayor catálogo de clientes y también se logra que la empresa crezca.

Establecimiento de objetivos

El realizar la publicidad se espera que la empresa tenga un mayor reconocimiento dentro del mercado, al tener en cuenta que la empresa realiza publicidad y trabajos de marketing a otras compañías; con la publicidad para su empresa será de apoyo a que se reconozca el trabajo que le ofrece a quienes requieren de sus servicios.

Realizar contenido para cada una de las plataformas que la empresa utiliza para publicar los anuncios que les genera a las empresas que son sus clientes, en este caso se genera contenido para las plataformas de Facebook e Instagram.

Elección de las estrategias

Dentro de los medios que la empresa utiliza para publicitar a sus clientes están las redes sociales, siendo de mayor auge las plataformas de Facebook e Instagram.

Los métodos para realizar la publicidad, en este caso son las plataformas Canva, Photoshop y PicsArt siendo aplicaciones que dan la posibilidad de crear el contenido que es el apto para satisfacer las necesidades de los propios clientes.

La empresa tiene establecidas estas plataformas, por lo tanto, fue necesario utilizarlas para realizar los trabajos de publicidad que fueron solicitadas.

Los requerimientos del jefe de la empresa fueron tomar algunos cursos vía internet para saber utilizar de manera correcta las herramientas con las que se trabajarían, en este caso fueron cursos de introducción a las plataformas y de uso correcto de las mismas.

Plan operativo

Al tener establecidos los cursos a tomar para el uso correcto de las plataformas de creación de contenido publicitario, primeramente, se deben concluir los cursos.

Como siguiente actividad es necesario crear bocetos de la imagen publicitaria

Siguiente de esto, es verificar las opciones que se tienen dentro de las plataformas con las que se va a trabajar el contenido, determinar las herramientas necesarias, y en cual plataforma es más recomendable trabajar de acuerdo al tipo de contenido que se va a realizar.

La plataforma que fue seleccionada para realizar el contenido es Canva, una de las opciones propuestas por el jefe de la empresa.

De igual forma se realizará en la plataforma de PicsArt que es otra de las opciones que la empresa tiene como herramienta para realizar el contenido que sus clientes le piden para sus trabajos de publicidad.

Otra de las aplicaciones que fueron determinadas por la empresa, para realizar los contenidos publicitarios fue Photoshop.

Se tiene pensado utilizar, dentro de cada una de las plataformas, herramientas como lo son recortes, imágenes, stickers y colores, así como cuadros de texto y formas.

Dentro de las aplicaciones que se eligieron se realizarán los contenidos que van a ser publicados por la empresa dentro de las redes sociales, cada uno de los anuncios realizados se van a generar con un objetivo, el cual será descrito dentro del desarrollo del plan que se está llevando a cabo.

Presupuesto

Dentro de lo que la agencia dispone como presupuesto para cada empresa a la que le realiza los trabajos de publicidad, para las plataformas en donde sube el contenido, presupuesta un total de \$1,000 pesos mensuales, en este caso se toma en cuenta también este presupuesto para la publicidad de la empresa.

Tomando en cuenta solo el dinero que se dispone para dar a conocer los anuncios creados, dentro de las aplicaciones de creación de contenido que fueron utilizadas para realizar el contenido publicitario de la empresa, hasta el momento se utilizaron versiones gratuitas.

Aunque en el caso de que se utilicen las versiones de paga de las aplicaciones para algún trabajo extra o material adicional que se tenga que elaborar, se mencionan los precios que se tienen establecidos dentro de cada una de las plataformas, de forma mensual y anual.

Dentro de la aplicación de PicsArt se paga un total de \$145 pesos mensuales (7.30 dólares estadounidenses) o bien \$879 pesos anuales (44.23 dólares estadounidenses).

Dentro de la plataforma Canva la versión de paga son \$149 pesos mensuales (7.50 dólares estadounidenses) o \$1,199 pesos anuales (60.33 dólares estadounidenses)

En la plataforma Photoshop la versión de paga son \$59 pesos mensuales (2.95 dólares estadounidenses) o \$399 pesos anuales (19.96 dólares estadounidenses)

Ejecución y control

Dentro de lo que se realizó para la empresa Agencia Negocios Digitales fue contenido publicitario, el cual se elaboró dentro de las plataformas de Canva y PicsArt

Los bocetos realizados dentro de la plataforma Canva fueron los siguientes

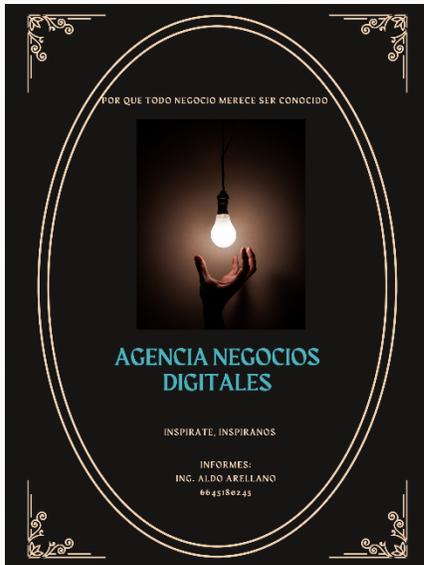


Ilustración 3 Boceto 1 Canva

Este anuncio se pensó para que funcionará como un poster, siendo en este caso, fácil de utilizar si se quiere realizar publicidad en las calles, o publicidad física en este caso.

Los colores que se utilizaron dan un aspecto de elegancia, por el negro y el color dorado claro de los detalles que se utilizan como marcos, la imagen utilizada es para hacer referencia a lo que todos tienen visualizado como para dar a entender una idea, lo cual es el foco que está insertado en la parte central de la ilustración.

Este anuncio es perfecto para dar a conocer la empresa que es seria y enfocada al trabajo que se les pide.



Ilustración 4 Boceto 2 Canva

Este anuncio funciona para ser un post en Facebook, que es una de las aplicaciones en las cuales tiene mayor impacto la publicidad por el alto nivel de uso que se le da a la plataforma. De igual forma es una de las plataformas que la empresa Agencia Negocios Digitales tiene como opción para publicitarse.

Dentro de los valores y los objetivos de la empresa se habla de la importancia del cuidado del medio ambiente, lo cual la empresa tiene muy presente en la realización de sus trabajos, la imagen además de dar a conocer la empresa, genera un impacto por el medio ambiente hacia quienes lo visualizan.



Ilustración 5 Boceto 3 Canva

Este anuncio está pensado para funcionar como post en Instagram, que es otra de las plataformas que la empresa utiliza para publicitarse.

Se utilizan colores cálidos pero bonitos, lo cual le genera un aspecto llamativo a la presentación de la ilustración, dentro de la imagen que fue utilizada se tomó un teclado con las teclas marcadas con los logotipos de algunas de las plataformas en las que pueden ser publicados los anuncios, para que tengan un mayor impacto.



Ilustración 6 Boceto 4 Canva

Ahora bien, este puede ser utilizado como banner o foto de portada para algunas de las páginas oficiales de la empresa, es sencillo, pero denota exactamente lo que quiere la empresa, que se conozca su nombre y su eslogan.

Al igual que el primer boceto realizado dentro de la aplicación de Canva, los colores utilizados para esta ilustración crean un aspecto de elegancia para la empresa, la hacen visualizarse como la empresa seria que es y, lo enfocada que está en realizar sus trabajos encomendados.





Ilustración 7 Boceto 5 Canva

Esta ilustración fue creada con el fin de poder utilizarla como página de presentación o como una imagen de inspiración diaria para algunas de las páginas oficiales de la empresa.

Para la realización de estos anuncios se utilizaron las herramientas imágenes y cuadro de texto, con plantillas que la misma aplicación ofrece, pero con la información generada para la empresa y por la empresa, como lo fueron algunos lemas que pueden ser de apoyo para que quienes son receptores de esta publicidad.

En esta ilustración si se utilizan colores llamativos, imágenes y formas que hacen que se vea más divertido el enfoque, llega a ser muy buen anuncio para lo que son las redes sociales como Facebook o Instagram, plataformas que son de las más importantes dentro del ámbito de la publicidad.

Las anteriores imágenes son bocetos realizados dentro de la aplicación de Canva, de las cuales se tiene que elegir alguna para cada aplicación con las que funciona la empresa dentro del ámbito de la publicidad.

Sabiendo que, dentro de la empresa Agencia Negocios Digitales, no se ha tenido un apartado para determinar la publicidad de la empresa, solo se tiene entendido que la empresa pública el contenido publicitario que sus clientes le solicitan, pero en este caso

para dar a conocer su publicidad se van a utilizar las mismas plataformas que utiliza para promover la publicidad de sus clientes.

Las plataformas utilizadas dentro de la Agencia Negocios Digitales son de las más populares, además de que están muy completas dentro de lo que se necesita para realizar publicidad a cualquier empresa, siendo muy accesibles para cualquier persona o asociación, ofrece muchísimas imágenes, stickers y formas que ayudan mucho en la visualización de las ilustraciones, existen muchas herramientas para el enfoque que se quiera generar, ya sea elegante, divertido, serio, sencillo y hasta llamativo.

Ahora bien, dentro de las siguientes imágenes que se muestran estarán los bocetos realizados dentro de la aplicación de creación de contenido PicsArt.

Para la primera imagen se utiliza una plantilla con fines de tener uso dentro de la plataforma de Twitter, es sencilla, con imágenes que dan a conocer el fin al que se dedica la empresa.

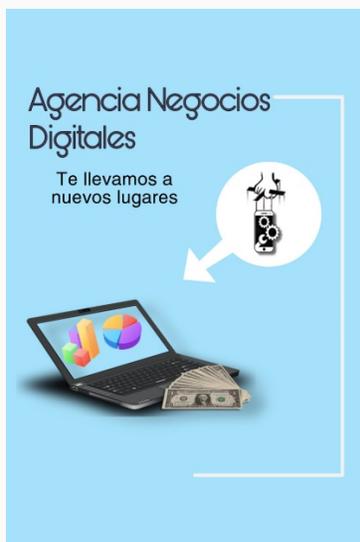


Ilustración 8 Boceto 1 PicsArt

Dentro de la ilustración se aprecia el nombre de la empresa, más una imagen referente a los trabajos que realizan de la empresa en este caso como es publicidad, requiere de herramientas de tecnología como lo es la computadora, el símbolo que representa la imagen de los billetes es por el costo y las ganancias que se generan al realizar la publicidad

de las empresas, se utilizan colores claros pero que hacen que se vea bien y contraste de acuerdo a lo que se está tratando de representar.



Ilustración 9 Boceto 2 PicsArt

Para la segunda ilustración se utilizaron colores más llamativos, utilizando solamente el nombre de la empresa, una frase ilustrativa y el contacto telefónico del dueño de la empresa, la imagen que se utiliza para llamar la atención es de carteles publicitarios, eso sin mencionar o ilustrar alguna otra marca, ya que podría generar problemas para la empresa.

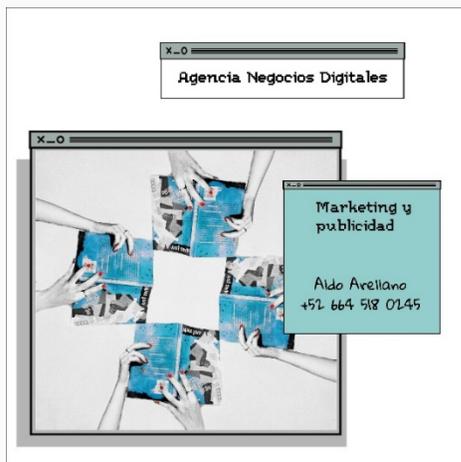


Ilustración 10 Boceto 3 PicsArt

Para esta tercera ilustración no se utilizaron colores muy llamativos, en sí, la ilustración es un poco sencilla, pero se muestran unos recuadros parecidos a los que aparecen en las computadoras a la hora de diseñar, en este caso, que es a lo que la empresa va enfocada,

tiene una imagen referente a anuncios y publicidad, como lo son las revistas, uno de los medios por los que se dan a conocer los anuncios de muchas empresas.

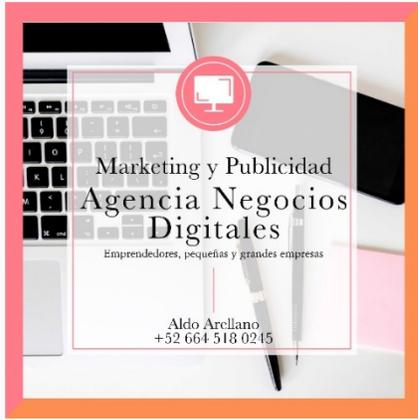


Ilustración 11 Boceto 4 PicsArt

En esta ilustración se ve un fondo acorde a lo que se enfoca la empresa, ideas, crear, tecnología, oh bien eso es lo que se intenta dar a entender con la imagen agregada al fondo, tiene colores bonitos y llamativos, además de que se ve formal el diseño.



Ilustración 12 boceto 5 PicsArt

Esta ilustración hace referencia a lo que es la tecnología, tomando como idea las bases con las que muchos videojuegos están realizados, en la parte inferior se nota un recuadro que hace referencia a los anuncios que aparecen en la plataforma de Youtube, de igual manera esta es una de las plataformas más populares en las que se publica la publicidad, teniendo un mayor impacto dentro del mercado.

Dentro de la aplicación de PicsArt se encontraron muy buenas plantillas que sirven para lo que la empresa Agencia Negocios Digitales necesita, en este caso se realizaron con diferentes estilos, siendo de mayor auge los diseños llamativos, además de realizar algunos diseños sencillos pero que llegan a fin esperado por la empresa.

Los siguientes diseños que se realizaron fueron dentro de la aplicación de Photoshop, esta aplicación se adentra más a la edición de fotografías y creación de collages, pero se encontraron algunos diseños para realizar las ilustraciones.



Ilustración 13 Boceto 1 Photoshop

Para esta ilustración se utilizaron dos imágenes acordes a lo que se enfoca en realizar la empresa Agencia Negocios Digitales, fue creada con un diseño que estaba enfocado para realizar un collage, pero se pudo agregar el cuadro de texto para nombrar a la empresa.



Ilustración 14 Boceto 2 Photoshop

El diseño de esta plantilla ya estaba determinado dentro de la aplicación de Photoshop que es en la que se está trabajando, es un diseño diferente a los que se han ido utilizando en las demás plataformas, aunque se pierde un poco el contexto al que se enfocan las imágenes, por el poco espacio dentro de los recuadros.

De igual manera sigue siendo un diseño llamativo ya que no es igual a los demás anuncios y crea una visión de innovación.



Ilustración 15 Boceto 3 Photoshop

Para el diseño de esta ilustración se tuvo el mismo problema que se tuvo con el primer boceto realizado dentro de la aplicación de Photoshop, el diseño estaba determinado para utilizarse en un collage, pero de igual manera se logró añadir un cuadro de texto al centro para mencionar el nombre de la empresa.

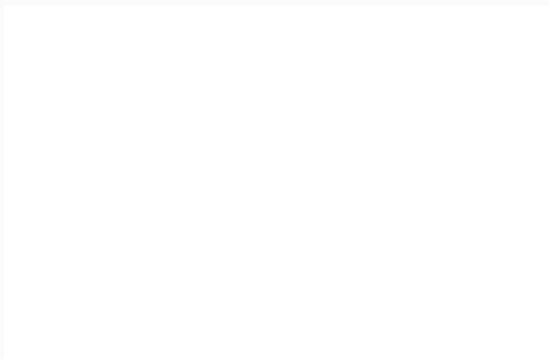




Ilustración 16 Boceto 4 Photoshop

Este diseño es sencillo, pero con los colores se hace ver un tanto elegante, además de que logra el fin que se requiere, el cual es de dar a conocer a la empresa y con las imágenes denota las acciones que tienen determinadas a realizar dentro de la misma.

Las ilustraciones realizadas dentro de la aplicación de Photoshop fueron un poco más difíciles de realizar por las pocas herramientas que ofrece para crear los anuncios, la aplicación se enfoca mucho más a la edición de fotografías y en este caso lo que se tuvo que utilizar fueron plantillas de creación de collages, con diseños un poco menos fáciles de usar y que muestra menos el contenido de las imágenes utilizadas para referenciar el trabajo que se realiza dentro de la empresa.

Realizar las imágenes dentro de esta aplicación fue un trabajo aún más difícil, ya que, como no se tiene la versión de paga, cualquiera de las herramientas que se quisieran utilizar, se necesita al menos pagar por la versión de prueba, para guardar las imágenes se tuvo que optar por realizar captura de pantalla en la página en que se mostraba el resultado.

A continuación, se muestran las imágenes que mejor se adaptan a las necesidades de la empresa, y las cuales son más llamativas al público final.

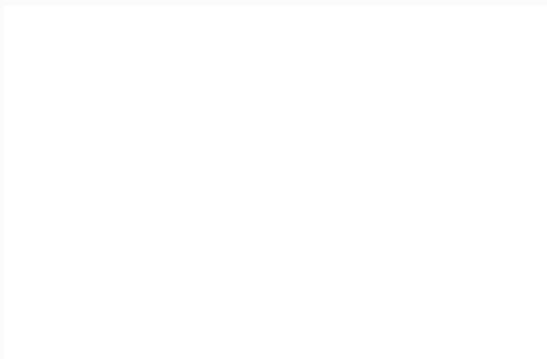
Además de analizar dentro de cual aplicación se ofrecen mejores herramientas y plantillas para realizar los anuncios que apoyan más a la realización de anuncios publicitarios, se

toma en cuenta tanto la facilidad de uso, las plantillas y apartados que ofrecen dentro de los enfoques a los que van enfocadas las mismas plantillas y que herramientas se pueden utilizar en cada una de ellas.

Para la plataforma de Facebook se seleccionaron las siguientes imágenes:



Estas ilustraciones fueron elegidas por el tipo de diseño que tienen, representan más al contenido que suele ser publicado en la plataforma de Facebook, siendo sencillas, pero dando a entender muy bien el concepto al que se está enfocando, las plantilla utilizadas, dentro de la plataforma en la que fueron realizadas, estaban enfocadas a ser utilizadas dentro de esta plataforma.



Para la plataforma de Instagram se seleccionaron estos diseños:

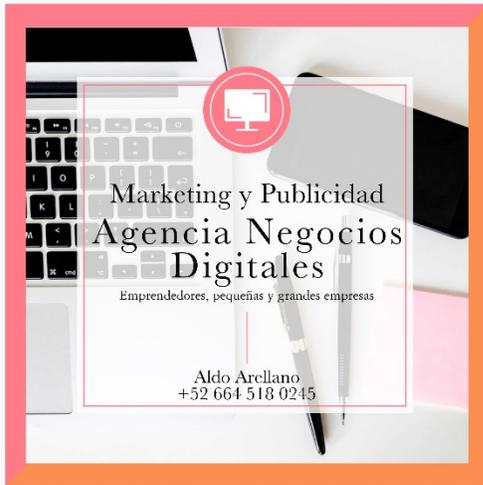


Ilustración 18 Anuncio seleccionado 1

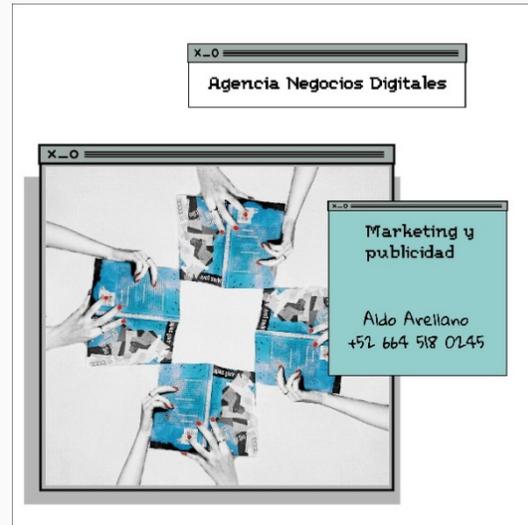


Ilustración 17 Anuncio seleccionado 2



Ilustración 19 Anuncio seleccionado 3

Los contenidos que se publican dentro de la plataforma de Instagram, normalmente, son contenidos llamativos, que logran captar la atención de los espectadores con los diseños y colores que se utilizan dentro de cada una de las ilustraciones que se generan y publican.

Dentro de esta plataforma se encuentra uno de los mercados más selectivos, quienes buscan contenidos que les causen interés, que capten su atención desde el primer momento, además de realizar este tipo de contenidos para esta plataforma, al realizarlos y lograr captar su atención e ir ganando seguidores, los anuncios se vuelven más repetitivos y logran llegar a mucho más público, logrando así resultados mayormente positivos para los negocios.

Esto es lo que se intenta lograr al publicar estos contenidos, y así al captar su atención se toman medidas distintas, las cuales son optar por realizar contenidos de interés del momento, como lo pueden ser la situación del medio ambiente, la importancia de respetar la equidad y diversidad de géneros.

De esta forma se logra llegar a una mayor cantidad de público y un mayor reconocimiento por la empresa.



CAPÍTULO 4. RESULTADOS Y CONCLUSIONES

Dentro del proyecto se realizó un análisis de los problemas que la empresa Agencia Negocios Digitales, tiene dentro de su función.

Uno de los mayores problemas fue el poco interés hacía la publicidad de la misma, siendo uno de los factores más importantes dentro del funcionamiento de cualquier empresa.

Las alternativas seleccionadas para dar solución a esta problemática fue realizar un plan de marketing, en el cual fueron realizándose los contenidos publicitarios que la empresa necesita, tomando en cuenta las aplicaciones que la empresa utiliza para realizar los contenidos publicitarios de los clientes que tiene al momento. Además de tomar en cuenta que en que plataformas publican los contenidos publicitarios que realizan.

Dentro del plan de marketing realizado se tomó en cuenta lo que principalmente se había analizado de la empresa, lo cual fue el análisis de las problemáticas que tiene, los objetivos, es decir, a qué se tenía previsto llegar al realizar el plan, el presupuesto estimado por la empresa para publicitarse y realizar una lista de las actividades que iban a ser necesarias para lograrlo, finalmente se realizó la puesta en marcha del plan, lo cual fue realizar el contenido para la empresa, se realizaron en total 14 ilustraciones, de las cuales se eligieron las cinco mejores que serían los elementos que serán enviados a la empresa para que ellos mismos pudieran determinar el trabajo que se realizó, además de tomarlos para publicarlos en sus páginas dentro de las redes sociales.

Lo último que se tiene en cuenta es que la empresa podrá ir contemplando los resultados que se obtienen con el contenido realizado.

4.1 Resultados

Se muestra la forma en la que se visualizan los anuncios dentro de las aplicaciones que la empresa utiliza para dar a conocer el contenido publicitario realizado, como lo son las plataformas de Facebook, Instagram stories y Messenger.

Después de tener seleccionado el contenido que iba a ser utilizado para publicitar a la empresa se realizaron pruebas de si el contenido realizado iba a ser el indicado para cada una de las plataformas seleccionadas para su publicación.

Se realizaron pruebas con algunos otros diseños para tener en cuenta si serían o no los adecuados para su implementación.

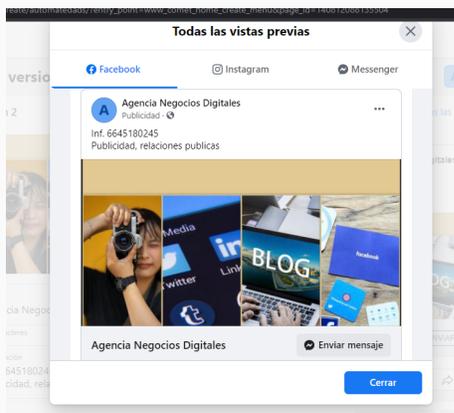


Ilustración 20 Anuncio 1 Facebook



Ilustración 21 Anuncio 2 Facebook

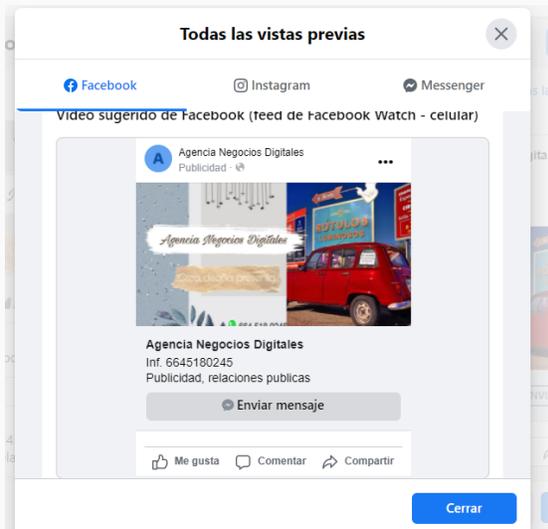


Ilustración 22 Anuncio 3 Facebook

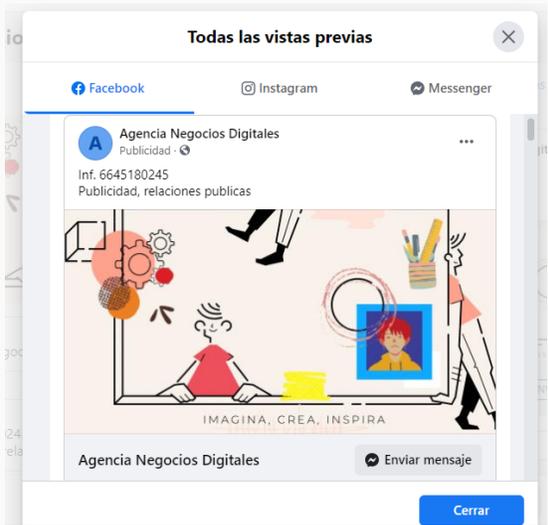


Ilustración 23 Anuncio 4 Facebook

De esta forma es como se visualizan las publicaciones dentro de la plataforma de Facebook, que es una de las plataformas utilizadas por la empresa Agencia Negocios Digitales

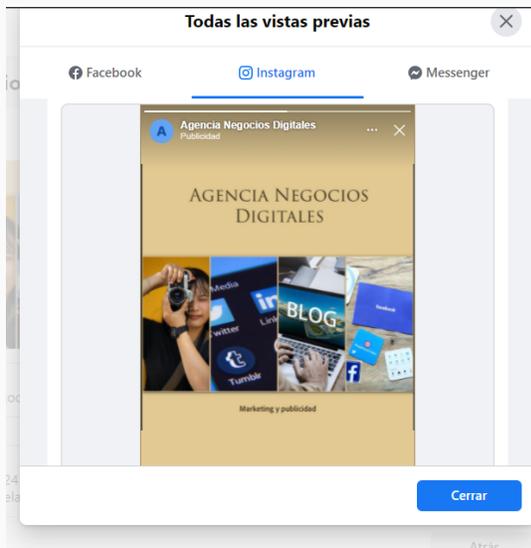


Ilustración 24 Anuncio 1 Instagram Stories

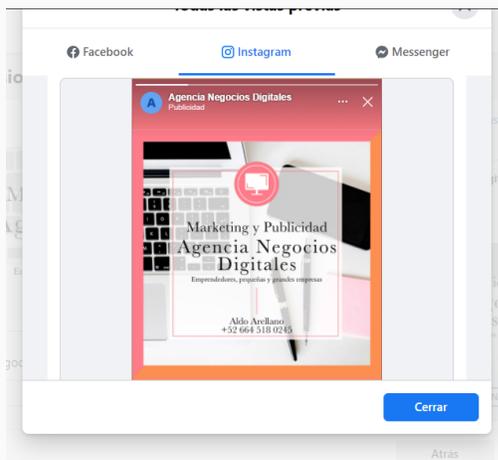


Ilustración 25 Anuncio 2 Instagram Stories

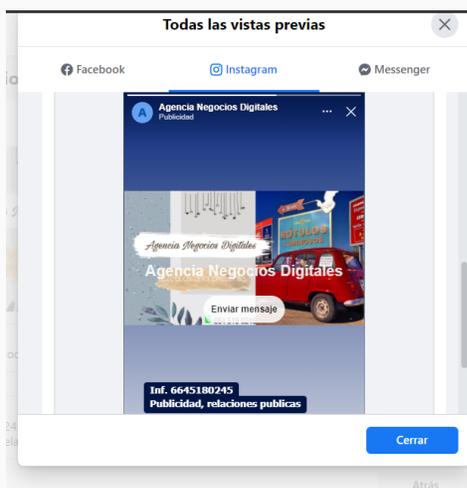


Ilustración 26 Anuncio 3 Instagram Stories

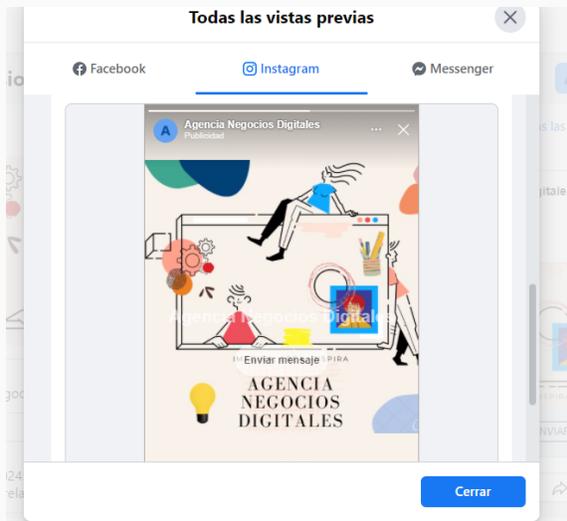


Ilustración 27 Anuncio 4 Instagram Stories

De esta otra forma se visualiza como historia en la plataforma de Instagram, al finalizar el tiempo de la vista del anuncio aparece esta otra opción que es para contactarse con la empresa.

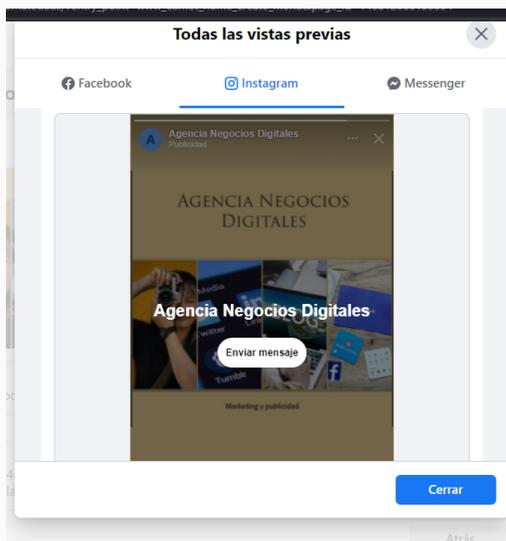


Ilustración 28 Anuncio 1 contacto Instagram



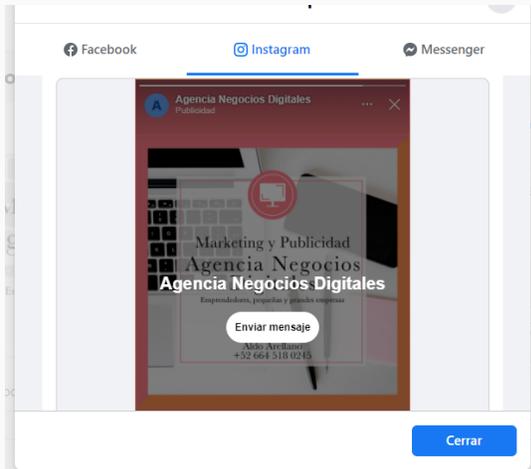


Ilustración 29 Anuncio 2 Contacto Instagram

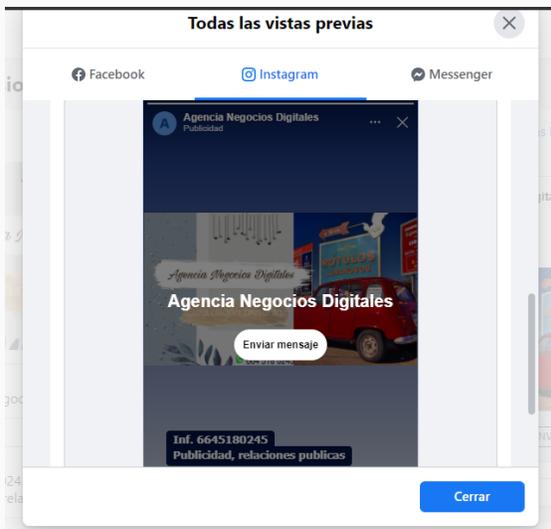


Ilustración 30 Anuncio 3 Contacto Instagram

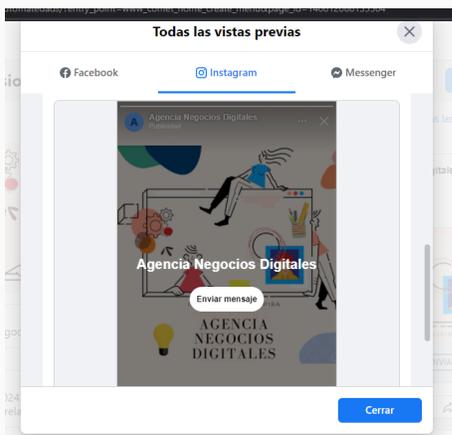


Ilustración 31 Anuncio 4 Contacto Instagram

Aparece un apartado en el cual se puede seleccionar para tener contacto con la empresa.

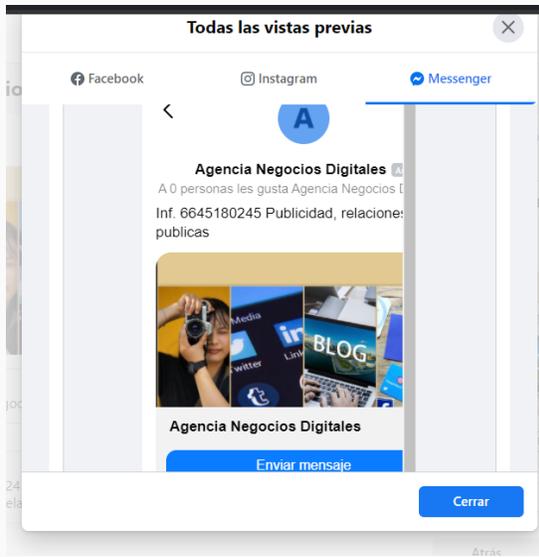


Ilustración 32 Anuncio 1 Messenger



Ilustración 33 Anuncio 2 Messenger

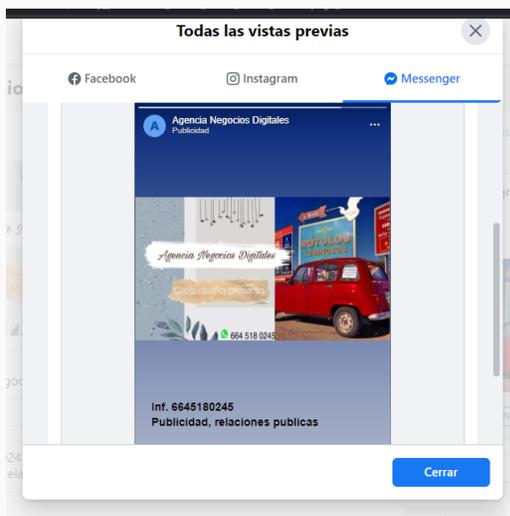


Ilustración 34 Anuncio 3 Messenger

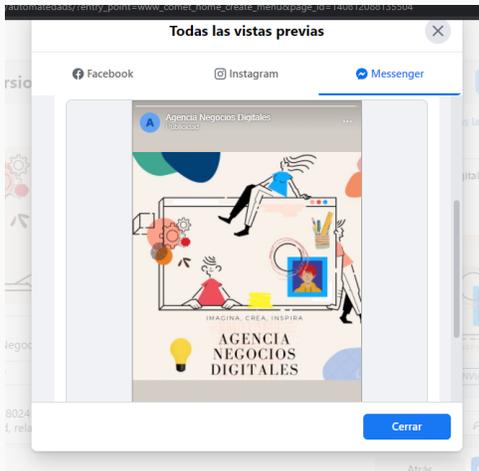


Ilustración 35 Anuncio 4 Messenger

Así es como se visualiza dentro de la plataforma de Messenger, la cual facilita el contacto entre cliente y empresa.

El presupuesto estimado por el jefe de la empresa Agencia Negocios Digitales, fue de \$1,000 pesos mensuales, de acuerdo a lo estimado dentro de la aplicación de Facebook, los anuncios se harán llegar a un rango estimado entre 62 a 179 personas por día, esto tomando en cuenta que el presupuesto diario está entre los \$30 y \$35 pesos

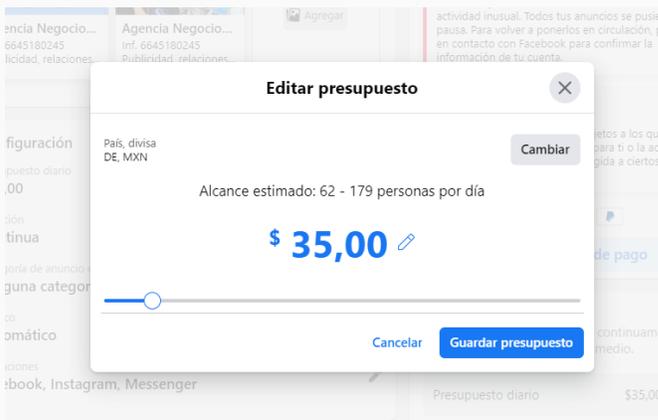


Ilustración 36 Alcance estimado de público diario

Dentro de los objetivos planteados para este proyecto, se determinó que la empresa requería anuncios para ella, pero se tuvo la condición de que quienes publicarían el

contenido sería la misma agencia, quien de igual forma maneja su relación con los clientes, en este caso, manejan también sus plataformas en redes sociales.

El alcance que tendrá por mes, con este presupuesto será en un rango entre 1,922 y 5,549 personas, tomando en cuenta las personas que podrán visualizar el contenido por día.

Para esto entonces, mes con mes, o en un periodo al menos de tres meses se tendrán que realizar nuevos anuncios, para ir cambiando lo que las personas perciben con las publicaciones.

La persona encargada de realizar las publicaciones está relacionada con el servicio con los clientes y la forma de atención con la que logran cautivar al mercado.



4.2 Trabajos Futuros

Al terminar el plan de marketing realizado dentro de este proyecto, se debe de dar seguimiento al último paso que es el control de las actividades, los elementos que se realizaron para que la empresa tenga contenidos publicitarios que pueda dar a conocer a su público.

Dentro de lo necesario a futuro, sería realizar un nuevo plan de marketing con nuevos objetivos, un público mayor, un presupuesto más alto y una mejor calidad de contenidos.

Al aportar un mayor presupuesto para la publicidad, logra ser más efectivo para la empresa, llega a más cantidad de usuarios, aporta un mayor reconocimiento de la empresa, mejora y aumenta el catálogo de clientes de la misma, además de que, como se mencionó dentro del desarrollo del proyecto realizado, es necesario mantener un buen control a la publicidad, generar contenido de buena calidad y con diseños además de llamativos, innovadores, hace que la empresa demuestre el trabajo que puede realizar para cualquier otra organización que requiera de los servicios que ofrece Agencia Negocios Digitales.

4.3 Recomendaciones

Tener en cuenta las necesidades que el mercado va dando a conocer, estar al tanto de los nuevos temas de interés dentro de cada una de las plataformas donde se publican los contenidos de publicidad de la empresa, para crear un mayor impacto.

Tener en cuenta las necesidades que el mercado va dando a conocer, estar al tanto de los nuevos temas de interés dentro de cada una de las plataformas donde se publican los contenidos de publicidad de la empresa, para crear un mayor impacto.

Administrar continuamente las redes sociales, mantener en constante cambio las imágenes publicitarias y los anuncios que se deban de generar para publicarlos dentro de las plataformas que sirven de medio entre la empresa y el mercado meta.

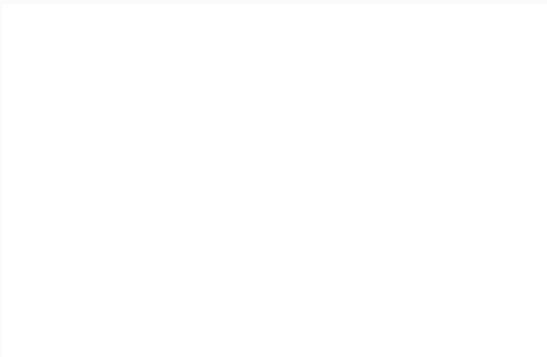
Tener en cuenta cuales son los factores que más van a tener impacto dentro de la sociedad, artículos de interés, información concreta y completa.

Dar a conocer las formas de contacto con la empresa, además de estar al tanto de las relaciones públicas, el realizar la publicidad conlleva a que algunos de los usuarios quienes visualizaron los anuncios comiencen a mantener contacto con la empresa para futuros trabajos.



ANEXOS

No se muestran anexos debido a que en las imágenes fueron presentadas en el desarrollo del proyecto.



BIBLIOGRAFÍA

- Aleadm. (12 de Septiembre de 2019). *Entorno.mx*. Obtenido de <https://entorno.mx/la-importancia-de-la-publicidad-en-redes-sociales/>
- Antevenio. (4 de Julio de 2017). *Antevenio.com*. Obtenido de <https://www.antevenio.com/blog/2017/07/guia-de-la-plataforma-de-publicidad-de-snapchat/>
- Argudo, C. (19 de Octubre de 2017). *Emprendepyme*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/objetivos-del-plan-de-marketing.html>
- Boada, N. (1 de Junio de 2021). *Ciberclick.es*. Obtenido de <https://www.cyberclick.es/>
- Bussiness, F. (2021). *Facebook.com*. Obtenido de <https://www.facebook.com/business/help/201828586525529?id=629338044106215>
- Cañizares, A. (6 de Junio de 2018). *Piano Marketing*. Obtenido de <https://www.pianomarketing.es/control-seguimiento-plan-marketing/>
- Cardona, L. (2019). *Ciberclick.es*. Obtenido de <https://www.cyberclick.es/publicidad/publicidad-twitter>
- Carrion, J. (2007). Analisis interno de la empresa. En J. Carrión, *Estrategia: de la vision a la acción*. Madrid: ESIC Editorial.
- Conexionesan. (3 de Junio de 2016). *Conexionesan.edu*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/06/las-comunicaciones-integradas-de-marketing-cim/>
- Cosmos. (3 de Octubre de 2012). *XatakaAndroid*. Obtenido de <https://www.xatakandroid.com/foto-y-video/picsart-studio-un-completo-editor-de-fotografias-para-android>
- Daverio, A. (20 de Abril de 2018). *Titular.com*. Obtenido de <https://www.titular.com/blog/como-elaborar-un-plan-de-marketing-en-siete-pasos>
- Gonzalez, M., & Prieto, M. (2009). Manual de Publicidad. En M. Gonzalez, & M. Prieto, *Manual de Publicidad* (pág. 13). Madrid: ESIC.



Hartline, M., & Ferrel, O. (2006). Terminos de Marketing. En M. Hartline, & F. O.C, *Estrategia de Marketing, Tercera Edicion* (pág. 12).

ISOTools. (14 de Abril de 2015). *ISOTools Excellence*. Obtenido de <https://www.isotools.org/2015/04/14/el-plan-estrategico-empresarial-una-herramienta-para-la-calidad/>

Laia, C. (15 de Junio de 2021). *Ciberclick.es*. Obtenido de <https://www.cyberclick.es/numerical-blog/publicidad-en-tik-tok-guia-completa-para-empezar-tus-campanas>

Mañez, R. (2018). *rubenmanez.com*. Obtenido de <https://rubenmanez.com/publicidad-en-redes-sociales-que-es-tipos-y-ventajas-consejos/>

Market, C. (2020). *CBI MARKET*. Obtenido de <https://www.cbimarket.mx/5-plataformas-para-hacer-publicidad-digital/>

Martinez, N. (12 de Octubre de 2016). *NOOBOT Tecnologia para las personas*. Obtenido de <https://www.nobbot.com/media/la-crisis-de-la-publicidad/>

Minarro, M. (14 de Mayo de 2020). *Inboundcycle*. Obtenido de <https://www.inboundcycle.com/>

Monar, I. (18 de Septiembre de 2017). *Asociacion Española Multisectorial de Microempresas*. Obtenido de <https://www.asociacionmicroempresas.com/index.php/blog/entry/por-que-la-publicidad-es-tan-importante-para-las-microempresas>

Navarro, F. (29 de Octubre de 2015). *Ceac.es*. Obtenido de <https://www.ceac.es/blog/la-mala-publicidad-en-las-empresas>

Navarro, J. (Octubre de 2016). *Definicion ABC*. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/economia/plan-operativo.php>

Osorio, C., Rodriguez, A., & Moreno, F. (2021). Efectos de las características de videos en YouTube que aumentan su popularidad: un análisis empírico. *Tendencias. Tendencias. Revista de la facultad de Ciencias Economicas y Administrativas*, 18-38.

Patrizi, L. (2018). *Importancia.org*. Obtenido de <https://www.importancia.org/publicidad.php>

Peris, R. (2021). *Bloo.media*. Obtenido de <https://bloo.media/blog/publicidad-en-instagram-ads/>

Ramirez, P. (23 de Abril de 2021). *Economia3.com*. Obtenido de <https://economia3.com/importancia-plan-de-marketing/>

Rodríguez, A. (2020). *Eumed.Net*. Obtenido de <https://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1364/plan-mercadotecnia-presupuesto.html>

Thompson, I. (2015). *Promonegocios.net*. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/>

Treviño, R. (2010). Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/40942821_Publicidad_comunicacion_integral_en_marketing

Vilardi, R. (10 de Diciembre de 2020). *WeareMarketing.com*. Obtenido de <https://www.wearemarketing.com/es/blog/que-es-canva-design-y-como-puedes-usarlo-para-tu-empresa.html>