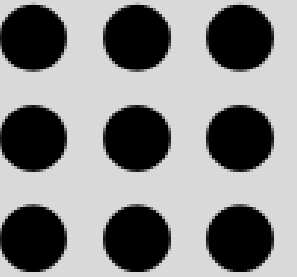


PLAN DE MARKETING DIGITAL

HYRION

CUSTOM SPORTWEAR

Antonio Jesús Nieto Ibáñez



CONTEXTO

etechnic®

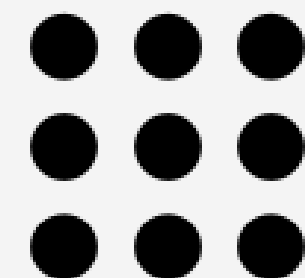


HYRION

CUSTOM SPORTWEAR



Antecedentes



ANÁLISIS DAFO

● DEBILIDADES

- Presencia digital nula o deficiente
- Falta de personal capacitado para el desarrollo online de la marca
- Desconocimiento actual de la marca
- Elevada inversión inicial
- Falta de un plan de marketing digital

● FORTALEZAS

- Cobertura de un fuerte grupo empresarial
- Medios económicos para llevar acabo un plan de marketing digital optimo
- Producción propia e integración y control de todos los procesos
- Tienda física
- Exclusividad, diseños a medida, producto único
- Amplia red de contactos, gracias a las sinergias del grupo

● AMENAZAS

- Competencia elevada en el ámbito offline y online
- Desconfianza de los nuevos clientes
- Falta de experiencia de cara al lanzamiento de la nueva marca

● OPORTUNIDADES

- Amplio abanico de deportes por explotar
- Aplicación de un plan de marketing digital
- Mayor presencia en redes sociales
- El sector está en crecimiento
- Posibilidades de expansión de más tiendas físicas



OBJETIVOS DE MARKETING DIGITAL

"Dar a conocer la marca entre el público objetivo, es decir, aumentar la visibilidad de la nueva marca"



OBJETIVO ESPECIFICO 1

- Conseguir 1.000 seguidores en Facebook e Instagram durante los 6 primeros meses.

OBJETIVO ESPECIFICO 2

- Aumentar el tráfico web de nuevos usuarios en un 10% de forma sostenida y constante durante los 6 primeros meses.

OBJETIVO ESPECIFICO 3

- Conseguir 200 nuevos suscriptores a nuestra newsletter a través de la web durante los 6 primeros meses y manteniendo la BBDD actual

OBJETIVOS-ESTRATEGIAS-ACCIONES

OBJETIVO	ESTRATEGIA	Accion
1.000 seguidores en redes sociales	<i>Social Ads</i>	1. Promocion del video-presentacion de la nueva marca en el feed Facebook e Instagram
		2. Promocion de la nueva marca en las historias de Facebook e Instagram
	<i>Influencers locales</i>	3. Recomendar o mostrar la marca en sus perfiles de Facebook e Instagram
	<i>Redes sociales</i>	4. Publicacion estandar en Facebook
		5. Publicacion estandar en Instagram
		6. Publicacion en las historias de Facebook
		7. Publicacion en las historias de Instagram
		8. Video en directo en Instagram o Facebook
		9. Sorteo de 3 packs de prendas de edicion limitada para los 1.000 primeros seguidores
Aumentar trafico web	<i>SEM y Display</i>	10. Campaña en Google Ads
	<i>SEO</i>	11. Optimizacion del SEO on page
		12. Linkbuilding
		13. Marketing de contenidos: Publicacion en el blog
	<i>Redes sociales</i>	14. Publicaciones enfocadas al registro en el TEAM STORE de la web.
<i>E-mailing</i>	15. Envio de newsletter	
200 suscriptores a la newsletter	<i>E-mailing</i>	16. Envio de correo electronico a la base de datos actual para presentar la nueva marca
	<i>Web</i>	17. Pop-Up ofreciendo un descuento del 15% en el primer pedido tras suscribirse
Visibilidad offline/online	<i>Patrocinio</i>	18. Fabricacion de prendas para el equipo de futbol local
		19. Creacion de un equipo de e-sports con el nombre de marca

CALENDARIO



Accion	AÑO 2020																							
	MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO			
	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
1. Promocion del video-presentacion de la nueva marca en el feed Facebook e Instagram	CAMPAÑA 1				CAMPAÑA 2				CAMPAÑA 3															
2. Promocion de la nueva marca en las historias de Facebook e Instagram	Dep. 1	Dep. 2	Dep. 3	Dep. 4	Dep. 5	Dep. 6	Dep. 7	Dep. 8	Dep. 9	Dep. 10	Dep. 11	Dep. 12												
3. Recomendar o mostrar la marca en sus perfiles de Facebook e Instagram																								
4. Publicacion estandar en Facebook	X,V	X,V	X,V	X,V	X,V	X,V	X,V	X,V	X,V	X,V	X,V	X,V	X,V	X,V	X,V	X,V	X,V	X,V	X,V	X,V	X,V	X,V	X,V	X,V
5. Publicacion estandar en Instagram	L,J	L,J	L,J	L,J	L,J	L,J	L,J	L,J	L,J	L,J	L,J	L,J	L,J	L,J	L,J	L,J	L,J	L,J	L,J	L,J	L,J	L,J	L,J	L,J
6. Publicacion en las historias de Facebook	L,X,V	L,X,V	L,X,V	L,X,V	L,X,V	L,X,V	L,X,V	L,X,V	L,X,V	L,X,V	L,X,V	L,X,V	L,X,V	L,X,V	L,X,V	L,X,V	L,X,V	L,X,V	L,X,V	L,X,V	L,X,V	L,X,V	L,X,V	L,X,V
7. Publicacion en las historias de Instagram	L,X,J	L,X,J	L,X,J	L,X,J	L,X,J	L,X,J	L,X,J	L,X,J	L,X,J	L,X,J	L,X,J	L,X,J	L,X,J	L,X,J	L,X,J	L,X,J	L,X,J	L,X,J	L,X,J	L,X,J	L,X,J	L,X,J	L,X,J	L,X,J
8. Video en directo en Instagram o Facebook			M			M				M				M				M				M		
9. Sorteo de 3 packs de prendas de edicion limitada para los 1.000 primeros seguidores																								
10. Campaña en Google Ads																								
11. Optimizacion del SEO on page	L				L				L				L				L				L			
12. Linkbuilding																								
13. Marketing de contenidos: Publicacion en el blog		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X
14. Publicaciones enfocadas al registro en el TEAM STORE de la web.																								
15. Envio de newsletter	X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X		X	
16. Envio de correo electronico a la base de datos actual para presentar la nueva marca																								
17. Pop-Up ofreciendo un descuento del 15% en el primer pedido tras suscribirse																								
18. Fabricacion de prendas para el equipo de futbol local																								
19. Creacion de un equipo de e-sports con el nombre de marca																								



PRESUPUESTO



Accion	Recursos	Importe
1. Promocion del video-presentacion de la nueva marca en el feed Facebook e Instag	Creacion de video + Gasto promoción	1.550,00 €
2. Promocion de la nueva marca en las historias de Facebook e Instagram	Creacion de video + Gasto promoción	1.300,00 €
3. Recomendar o mostrar la marca en sus perfiles de Facebook e Instagram	Fabricacion de prendas a medida	800,00 €
4. Publicacion estandar en Facebook	Diseño grafico + fotografia	Sueldo CM
5. Publicacion estandar en Instagram	Diseño grafico + fotografia	Sueldo CM
6. Publicacion en las historias de Facebook	Diseño grafico + fotografia	Sueldo CM
7. Publicacion en las historias de Instagram	Diseño grafico + fotografia	Sueldo CM
8. Video en directo en Instagram o Facebook	Diseño grafico + fotografia	Sueldo CM
9. Sorteo de 3 packs de prendas de edicion limitada para los 1.000 primeros seguidos	Fabricacion de prendas	1.000,00 €
10. Campaña en Google Ads	Analisis de keywords	900,00 €
11. Optimizacion del SEO on page	Woorank	360,00 €
12. Linkbuilding	Contenido	250,00 €
13. Marketing de contenidos: Publicacion en el blog	Contenido	Sueldo tarabajador x
14. Publicaciones enfocadas al registro en el TEAM STORE de la web.	Contenido + promocion	Sueldo CM
15. Envio de newsletter	Contenido	Sueldo tarabajador x
16. Envio de correo electronico a la base de datos actual para presentar la nueva marca	Contenido	Sueldo tarabajador x
17. Pop-Up ofreciendo un descuento del 15% en el primer pedido tras suscribirse	Contenido	Sueldo tarabajador x
18. Fabricacion de prendas para el equipo de futbol local	Diseño grafico + fotografia + fabricacion prendas	0,00 €
19. Creacion de un equipo de e-sports con el nombre de marca	Diseño grafico + fotografia	500,00 €
		6.660,00 €

Acciones + Sueldo CM + Reservas = 6.660 € + 2.000 € + 3.330 € = 12.000 €

CONTROL / KPI'S



OBJETIVO	RESPONSABLE	MEDICION	Revision	KPI's
Obtener 1.000 seguidores en Facebook e Instagram	Community Manager	Estadísticas y panel principal de las redes sociales	Diaria	<ul style="list-style-type: none">- Número de seguidores.- Alcance de publicaciones.- Número de impresiones.- Visitas al perfil.- Clics en el sitio web.
Aumentar el trafico web	Responsable del departamento de marketing	Google Analytics	Mensual	<ul style="list-style-type: none">-Sesiones procedentes de anuncios CPC-Tiempo medio de estancia en web y volumen de trafico-Autoridad SEO, numero de enlaces externos
Conseguir 200 nuevos suscriptores a la newsletter	Responsable del departamento de marketing	Plataforma de mailing: MailerLite	Semanal	<ul style="list-style-type: none">- Tasa de clics.- Número total de aperturas.- Número de clics.- Tasa de rebote.- Cancelaciones.- Reenviados.- Demandas de abuso (spam).- Principales enlaces en los que se ha hecho clic.- Principales ubicaciones. - Tasa de apertura

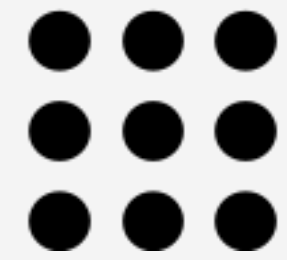


CONCLUSIONES

- En los comienzos de cualquier marca, hacerse visible en un entorno online tan explotado y saturado, precisa del uso de las herramientas de pago.
- Existe un alto nivel de incertidumbre en cuanto a los presupuestos asignados a cada acción,
- Los usuarios son cada vez mas exigentes, y el dinamismo del sector digital obliga a las marcas a reinventarse, a buscar nuevas plataformas y formatos para darse a conocer.

Recomendaciones:

- CREACIÓN DE UN PLAN DE SOCIAL MEDIA Y CALENDARIO EDITORIAL



**“NUNCA HAY UNA SEGUNDA
OPORTUNIDAD PARA UNA
PRIMERA IMPRESIÓN”**

OSCAR WILDE.



HYRION

CUSTOM SPORTWEAR



**GRACIAS POR
SU ATENCIÓN**

