



Fanify
PLAY & LEARN

PLAN DE MARKETING DIGITAL

ADRIANA MILAN SERRA
MÁSTER EN MARKETING DIGITAL
UNIVERSITAT OBERTA DE CATALUNYA - UOC

CONTEXTO

Fanify
PLAY & LEARN

Fanify
PLAY & LEARN



ES

Juguetes para Bebés

Juego Simbólico

Juguetes Educativos

Juegos de Mesa

Juegos Creativos y Musicales

Juegos de Exterior

Outlet

Blog

CONTACTO

Log In



- Distribuidora de juegos y juguetes
- Empresa tradicional-familiar
- +27 años de experiencia B2B



Fanify
PLAY & LEARN

- Tienda exclusiva online
- Venta a cliente final

DEBILIDADES

- Poca experiencia B2C
- Limitación de ofrecer algunas marcas destacadas
- Gestión conservadora de stocks
- Dificultad para desarrollo a nivel digital
- Visión muy tradicional del mercado
- Poco flexibles en sus procesos de producción
- Dependencia excesiva de ciertos proveedores

FORTALEZAS

- *Know-how* del sector
- Marcas reconocidas
- Buena imagen de empresa y de las marcas
- Gran diversidad de productos vendidos
- Preocupación por la sostenibilidad (Agenda 2030)
- Sólido equipo de marketing
- Apoyo de las marcas en marketing
- Precios acorde con el mercado

AMENAZAS

- Crisis de suministros
- Mayor competencia debida a la globalización
- Aumento de las producciones a bajo coste
- Falta de adaptación de las nuevas tecnologías
- Tiendas online de las propias marcas
- Pérdida de clientes B2B

OPORTUNIDADES

- Flexibilidad para introducir nuevos productos
- Creciente preocupación medio ambiental
- Sector en constante crecimiento
- Mayor exigencia del mercado a nivel de calidad
- Buena situación geográfica
- Nuevos nichos de mercado por explorar
- Presencia en el mercado educativo
- Posibilidad de realizar producto propio

SEGMENTACIÓN POR:

- Hábitos de compra
- Destinatario final del producto
- Tipo de producto

1 CONSUMIDOR PARA NIÑOS/AS

Hombres y/o mujeres que compran para sus hijos/as o allegados:

- Juegos y juguetes para cualquier edad
- Todo tipo de producto
- Se concentran en épocas concretas del año

2 CONSUMIDOR ADULTO

Hombres y mujeres de cualquier edad que compran juegos para sí mismos:

- Juegos de mesa y puzzles
- Por diversión o por necesidad
- Durante todo el año

BUYERS PERSONA

1



ELENA CASTILLO

Mujer, 37 años
Enfermera
Casada con 3 hijos de 9, 5 y 3 años
Sabadell (Barcelona)

PERFIL

- Simpática, extrovertida, y muy eficiente en su trabajo.
- Tiene muchas inquietudes por temas educativos, de medio ambiente, de bienestar personal...

INTERESES

- Cine, música, arte, lectura, naturaleza, deporte
- Acude a eventos y conciertos infantiles con su familia
- Le gusta la naturaleza, la cultura y las tradiciones

HÁBITOS DE CONSUMO

- Encargada de las compras del hogar.
- Compra online y offline con tendencia al comercio de proximidad.
- Fiel a sus establecimientos de confianza

RELACIÓN INTERNET

- Uso diario.
- Usuaría activa de RRSS
- Conocimientos medios de tecnología
- Compra habitualmente por internet.
- Se informa y se forma

OBJETIVOS

- Comprar juegos y juguetes que se ajusten a las edades de sus hijos para ayudarles en su desarrollo.

RETOS

- Encontrar lo que busca en un mismo sitio, de forma cómoda y con confianza.

2



MARCOS LORENTE

Hombre, 29 años
Experto financiero
Soltero con pareja, no tiene hijos
Vive en Madrid

PERFIL

- Reservado en el trabajo
- Tiene muchos amigos.
- Se mueve en un entorno muy digitalizado.

INTERESES

- Cine, series de TV, juegos y videojuegos, el mundo *fandom*, deporte
- Acudir a conciertos y ferias de jugones
- Fan de Star Wars.

HÁBITOS DE CONSUMO

- Compra con sus pareja para el hogar.
- Prefiere comprar online
- Tiendas especializadas
- Compras meditadas pero puede finalizarlas por impulso.

RELACIÓN INTERNET

- Uso diario en trabajo y día a día.
- Usuario medio de RRSS
- Buenos conocimientos de tecnología.
- Compra muy habitualmente por internet

OBJETIVOS

- Comprar nuevos juegos
- Disponer de gran variedad de productos novedosos.

RETOS

- Encontrar productos novedosos, de calidad y diseño.

OBJETIVOS

Posicionar la tienda como líder en el sector y lograr facturar entre 75.000 y 150.000 euros durante el primer año



1 Posicionar la web en los 3 primeros puestos en buscadores en 1 año



2 Conseguir un tráfico diario a la web de 15.000 visitas en 1 año



3 Alcanzar una tasa de conversión de 2-2,5% el primer año



4 Lograr una BDD de 5000 suscriptores en 1 año



5 Obtener 5000 seguidores en IG en 6 meses, 1000 en FB y 500 en YT en 1 año

OBJETIVOS - ACCIONES

OBJETIVO	ESTRATEGIA	ACCIONES
 Posicionar la web	WEB	<ul style="list-style-type: none">• Optimización SEO• Marketing de contenidos: creación de contenido para productos
	BLOG	<ul style="list-style-type: none">• Marketing de contenidos: publicación de entradas semanales
	RRSS	<ul style="list-style-type: none">• Marketing de <i>influencers</i>: sorteo/concurso• Colaboraciones: contenido compartido
 Conseguir un tráfico	WEB	<ul style="list-style-type: none">• Optimización SEO• Marketing de contenidos: creación de contenido para productos
	BLOG	<ul style="list-style-type: none">• Marketing de contenidos: publicación de entradas semanales
	EMAIL	<ul style="list-style-type: none">• Envío semanal de <i>newsletter</i>
	REDES SOCIALES	<ul style="list-style-type: none">• Publicación de <i>posts</i>, <i>stories</i> y videos enfocados a la promoción de los productos• Creación de tienda online en redes sociales• Marketing de <i>influencers</i>: colaboración con <i>influencers</i>• Creación de guías con enlaces

OBJETIVOS - ACCIONES

OBJETIVO	ESTRATEGIA	ACCIONES
 Lograr suscriptores	WEB	<ul style="list-style-type: none">• Ventana emergente de registro• Marketing de afiliación: programa de fidelización• <i>Landing pages</i>• Atención al cliente: <i>chatbots</i> y Whatsapp
	BLOG	<ul style="list-style-type: none">• Foro
	EMAIL	<ul style="list-style-type: none">• Marketing de afiliación: <i>newsletter</i> con promociones y ofertas• Marketing de afiliación: recomendaciones• Marketing de afiliación: programa de puntos y regalos
	RRSS	<ul style="list-style-type: none">• Creación de contenido propio• Colaboraciones: contenido compartido
 Posicionamiento RRSS (Seguidores)	WEB	<ul style="list-style-type: none">• Opiniones de clientes y/o publicaciones en RRSS• Enlaces en páginas de producto
	BLOG	<ul style="list-style-type: none">• Enlaces en publicaciones
	REDES SOCIALES	<ul style="list-style-type: none">• Publicación de <i>posts</i>, <i>stories</i> y videos enfocados a la promoción de los productos• Creación de tienda online en redes sociales• Marketing de <i>influencers</i>: Colaboración con <i>influencers</i>• Creación de guías con enlaces• Stories: juegos y encuestas• Creación de guías y <i>reels</i>

OBJETIVOS - ACCIONES

OBJETIVO	ESTRATEGIA	ACCIONES
 Tasa de conversión	WEB	<ul style="list-style-type: none">• Ofertas y promociones• Marketing de contenidos: páginas de producto• <i>Cross-selling</i> y <i>Up-selling</i>• <i>Landing pages</i>• Atención al cliente: <i>chatbots</i> y Whatsapp• Opciones de pago: pago fraccionado
	BLOG	<ul style="list-style-type: none">• Contenido específico de productos
	EMAIL	<ul style="list-style-type: none">• Descuento primera compra• Marketing de afiliación: <i>newsletter</i> con promociones y ofertas• Marketing de afiliación: recomendación amigos, valoración de productos y descuentos• Automatizaciones y <i>retargetting</i> (ej. carritos abandonados)• Recomendaciones productos
	RRSS	<ul style="list-style-type: none">• Contenido acerca de productos• Colaboraciones: promoción de productos

PRESUPUESTO

	ACCIÓN	COSTE UNITARIO	UNIDADES	FRECUENCIA DE LA ACCIÓN/AÑO	DESCRIPCIÓN	COSTE	% COSTE DE LA ACCIÓN SOBRE TOTAL DIGITAL	PRIORIDAD	PLAN CONT.
WEB	Creación de la web	40	horas	1	Configurar la web	437,50 €	2,79%	5	230,64 €
	Carga de productos y contenido web	250	horas	1	Crear productos	2.734,38 €	17,42%	5	230,64 €
	Ventana emergente	1	hora	3	Ventana principal y 2 cambios	32,81 €	0,21%	2	92,26 €
	Slider	1	hora	25	Configuración inicial y cambios sucesivos a lo largo del año	273,44 €	1,74%	4	92,26 €
	Formulario de registro	1	hora	1	Configuración formulario	10,94 €	0,07%	4	184,51 €
	Testimonios	2	horas	1	Configuración testimonios RRSS	21,88 €	0,14%	2	92,26 €
BLOG	Blog (artículos largos)	4	horas	12	Entrada mensual	525,00 €	3,34%	3	138,39 €
	Blog (artículos cortos)	1,5	horas	36	3 entradas mensuales	590,63 €	3,76%	3	138,39 €
NEWSLETTER	Newsletter	3	horas	53	Newsletter mensual	1.739,06 €	11,08%	5	230,64 €
	Automatizaciones	2	horas	1	Creación automatizaciones anuales	24,00 €	0,15%	3	138,39 €
	Retargetting carritos	1	hora	1	creación automatización carritos abandonados	10,94 €	0,07%	3	138,39 €
	Retargetting clientes perdidos	1	Hora	1	Creación campaña retargetting perdidos	10,94 €	0,07%	3	138,39 €
	Programa de fidelización	1	hora	20	Creación publicaciones de fidelización	218,75 €	1,39%	4	184,51 €
	Publicaciones diarias IG/FB	4	horas	53	Creación campañas semanales	2.318,75 €	14,77%	4	184,51 €
INSTAGRAM	Repost de stories	0,5	hora	259	Tarea diaria	1.416,41 €	9,02%	4	184,51 €
	Publicaciones especiales	1	hora	19	Creación publicaciones en fechas especiales	207,81 €	1,32%	4	184,51 €
	Guía IG	1	hora	1	Creación de la guía	10,94 €	0,07%	2	92,26 €
	Tienda IG	30	horas	1	Creación de la guía y carga de contenido	328,13 €	2,09%	2	92,26 €
	Colaboraciones	2	horas	12	Tiempo mensual gestión de colaboraciones	262,50 €	1,67%	5	230,64 €
		700	euros	1	Presupuesto total productos para reseñas	700,00 €	4,46%		
	Concursos influencers	2	horas	9	Tiempo gestión concursos	196,88 €	1,25%	3	138,39 €
		1400	euros	1	Presupuesto total productos concurso	1.400,00 €	8,92%		
	Concursos propios	4	horas	3	Elaboración, seguimiento y resultados	131,25 €	0,84%	1	46,13 €
		300	euros	1	Presupuesto total productos concurso	300,00 €	1,91%	1	46,13 €
	Reels IG	2	hora	10	Creación videos	218,75 €	1,39%	2	92,26 €
FB	Tienda FB	30	horas	1	Creación de la guía y carga de contenido	328,13 €	2,09%	1	46,13 €
YT	Video Youtube	8	horas	12	Creación videos	1.050,00 €	6,69%	2	92,26 €
		200	euros	1	Atrezzo	200,00 €	1,27%		
TOTAL ACCIONES						24			
TOTAL DIGITAL ANUAL						15.699,78 €			
TOTAL						71.038,03 €			Gtos. digitales + gtos. generales
PLAN DE CONTINGENCIA (5% de margen)						3.551,90 €			
TOTAL GASTOS 1r AÑO						74.589,93 €			Total + 5% contingencia

PRESUPUESTO

CONCEPTO	TOTAL ANUAL	COMENTARIOS
MATERIAL		
Almacén y oficinas	- €	Almacén/oficina en propiedad
Mobiliario	- €	No se necesitará comprar mobiliario adicional.
Equipos informáticos	600,00 €	Coste del nuevo equipo informático para la persona de administración contratada.
Existencias	37.600,00 €	Compra de productos para facturar 112.500 € + 5% de margen incidencias.
PERSONAL ADICIONAL		
Auxiliar administrativa media jornada	6.754,98 €	((1125,83 € salario mínimo interprofesional x 12 meses) / 2
Mozo almacén día jornada y jornada completa (nov. y dic.)	7.880,81 €	((1125,83 € salario mínimo interprofesional / 2)*10 meses) + (1125,83 € salario mínimo interprofesional x 2 meses)
SOFTWARE		
Wordpress (Blog) + Woocommerce (Eshop+CRM)	540,00 €	45 €/mes wordpress ecommerce con integración a Google Analytics y Woocommerce.
Programación y configuración inicial	1.200,00 €	Servicio técnico inicial, para la configuración correcta de la web.
Email (Mailchimp)	317,46 €	6 meses a 20 USD/mes y 6 meses ampliado a 40 USD/mes.
RRSS (Metricool)	24,00 €	Contrato Pro5
Klarna	171,00 €	Se ha contado el coste anual del servicio.
Diseño Logo	250,00 €	Servicio externo
GASTOS GENERALES ANUALES	55.338,25 €	

RENTABILIDAD

INGRESOS ESPERADOS	112.500,00 €
GASTOS TOTALES	74.589,93 €
BENEFICIO (Ingresos – Gastos)	37.910,07 €
ROI ((Ingresos - Gastos) / Gastos)*100	50,82%
ROAS Ingresos / Gastos	1,51 €

CONTROL /KPI's

OBJETIVO	RESPONSABLE	CANAL	FRECUENCIA	MEDIO	KPIs	
Posicionar la web	Content Creator / CMO	Web Blog E-mail	Semanal/ Mensual	Google Analytics/ MOZ / SemRush ERP/CRM Mailchimp	<ul style="list-style-type: none"> • Visitas • <i>Bounce rate</i> • Tiempo de visita • Páginas vistas • Clics 	<ul style="list-style-type: none"> • Usuarios nuevos/recurrentes • Tráfico orgánico/canal • Dispositivo • Autoridad SEO
Conseguir tráfico	Content Creator / Community Manager / CMO	Web Blog E-mail RRSS	Semanal/ Mensual	Google Analytics	<ul style="list-style-type: none"> • Visitas • <i>Bounce rate</i> • Tiempo de visita • Páginas vistas • Clics 	<ul style="list-style-type: none"> • Usuarios nuevos/recurrentes • Tráfico orgánico/canal • Dispositivo
Tasa de conversión	CMO	Web	Semanal/ Mensual	Google Analytics	<ul style="list-style-type: none"> • T. de conversión • Ventas • Pedido medio • N. pedidos 	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas recurrentes • Carritos abandonados • Productos vendidos • Canal
Lograr suscriptores	Content Creator / CMO	Web	Mensual	Google Analytics/ ERP/CRM Mailchimp	<ul style="list-style-type: none"> • Aperturas únicas • Clics únicos • Dispositivos • Enlaces clicados 	<ul style="list-style-type: none"> • Bajas • Bounce Rate (hard/soft): • Día semana y hora
Posicionar las RRSS	Community Manager / CMO	Instagram Facebook Youtube	Diaria / Semanal / Mensual	Analíticas IG/FB/YT y Google Analytics	<ul style="list-style-type: none"> • Impresiones • Seguidores • Likes • Comentarios 	<ul style="list-style-type: none"> • Vistas perfil • Vistas stories • Engagement rate • Clics en enlace

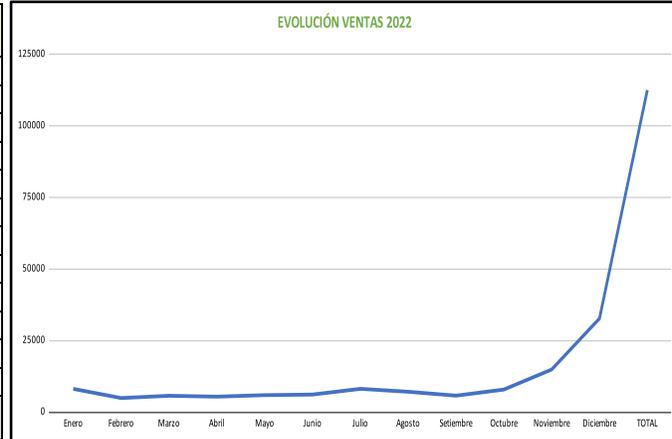
DASHBOARD



FACTURACIÓN 2022

OBJETIVO:	112.500,00 €
-----------	--------------

	IMPORTE	MTD	PEDIDO MEDIO
Enero	8.101,30 €	7%	20,36 €
Febrero	4.885,40 €	4%	19,54 €
Marzo	5.680,53 €	5%	19,66 €
Abril	5.369,17 €	5%	20,26 €
Mayo	5.899,53 €	5%	19,67 €
Junio	6.101,14 €	5%	19,37 €
Julio	8.100,28 €	7%	20,10 €
Agosto	7.083,07 €	6%	19,84 €
Setiembre	5.718,08 €	5%	20,21 €
Octubre	7.846,77 €	7%	19,87 €
Noviembre	14.845,35 €	13%	21,21 €
Diciembre	32.676,38 €	29%	21,78 €
TOTAL	112.500,00 €	100%	20,15 €



ANÁLISIS DEL TRÁFICO WEB

TRÁFICO MENSUAL	151.000	TRÁFICO DIARIO	12.500	TASA DE REBOTE	%	TIEMPO DE PERMANENCIA	min.
-----------------	---------	----------------	--------	----------------	---	-----------------------	------

CANALES	TRÁFICO
Orgánico	%
Social	%
Newsletter	%
Blog	%

DISPOSITIVO	TRÁFICO
PC	%
Mobile	%
Tablet	%

PÁGINAS MÁS VISITADAS

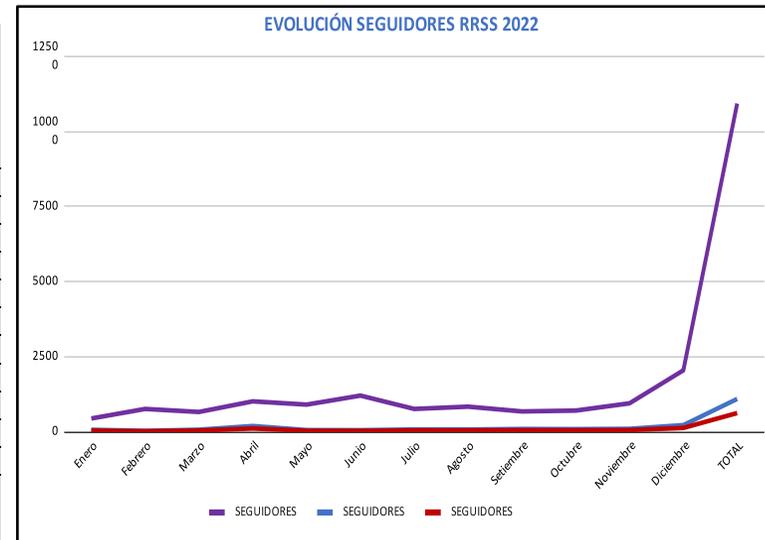
	VISITAS
Funify - play and learn	
www.funify.com/	
Funify - juegos de mesa	
www.funify.com/juegos_de_mesa	
Funify - bloques de construcción	
www.funify.com/bloques_de_construcción	
Funify - HABA	
www.funify.com/haba	
Funify - puzles	
www.funify.com/puzles	

PALABRAS CLAVE PRINCIPALES

	VISITAS	POSICIÓN
funify		
juego educativos		
juguetes sostenibles		
haba		
Juguetes de calidad		

SEGUIDORES REDES SOCIALES

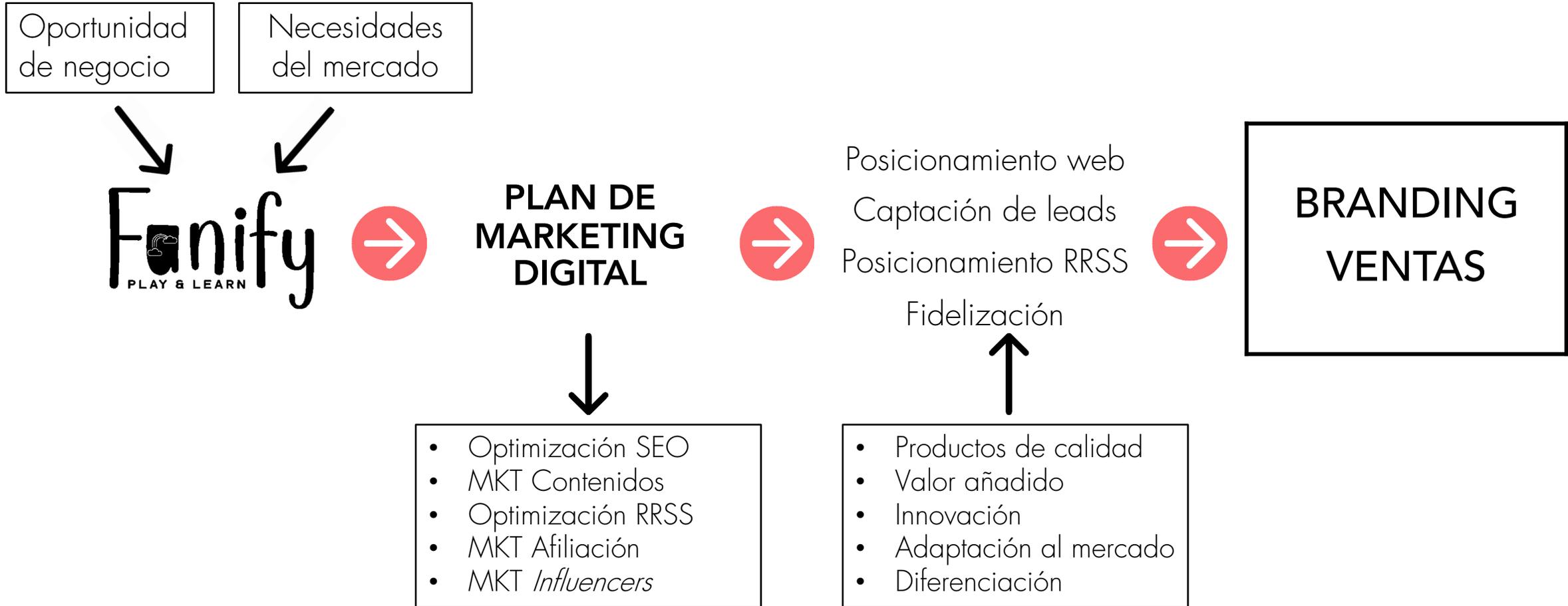
OBJETIVO:	INSTAGRAM		FACEBOOK		YOUTUBE	
	SEGUIDORES	MTD	SEGUIDORES	MTD	SEGUIDORES	MTD
	5000		1000		500	
Enero	440	9%	65	7%	34	7%
Febrero	758	15%	27	3%	16	3%
Marzo	657	13%	67	7%	38	8%
Abril	1011	20%	189	19%	108	22%
Mayo	902	18%	54	5%	31	6%
Junio	1203	24%	50	5%	28	6%
Julio	758	15%	75	8%	43	9%
Agosto	834	17%	73	7%	42	8%
Setiembre	675	14%	90	9%	52	10%
Octubre	703	14%	86	9%	49	10%
Noviembre	945	19%	95	10%	54	11%
Diciembre	2045	41%	219	22%	125	25%
TOTAL	10931	219%	1091	109%	621	124%



NEWSLETTER

MES:	ENERO
MEDIA ACUMULADA	
APERTURAS	29,99%
CLICKS ÚNICOS	20,98%
BOUNCE RATE	0,43%
BAJAS	0,14%
	1

CONCLUSIONES



RETO: Lograr la adaptación de la empresa a esta nueva línea de negocio incluyendo una mejora en su proceso de digitalización



**“PLAY IS OUR BRAIN'S FAVORITE
WAY OF LEARNING.”**

Diane Ackerman

MUCHAS GRACIAS