

Plan de Marketing para Jukabox



1. Análisis de Mercado

- **Audiencia Objetivo:**

- **Usuarios:** Amantes de la música que buscan descubrir nuevos géneros, artistas emergentes, o crear listas personalizadas. Principalmente jóvenes entre 18-35 años, tecnológicamente activos y con interés por explorar nuevas tendencias.
- **Artistas:** Músicos independientes o emergentes que desean ganar visibilidad y construir una audiencia global.

- **Competencia:** Spotify, Apple Music, YouTube Music.

- **Diferenciadores:**

- Comunidad interactiva para comentar y reseñar música.
- Recomendaciones personalizadas por IA.

2. Objetivos del Plan

1. Alcanzar **20,000 redireccionamiento a través de nuestra página** en los primeros 6 meses.
2. Construir una **comunidad activa** con al menos **10,000 usuarios** interactuando en las reseñas y comentarios.
3. Atraer **50 artistas independientes** para promocionar su música en la plataforma.

3. Estrategias de Marketing

A. Estrategia de Marca

- Posicionar Jukabox como el espacio ideal para explorar música nueva y conectar con artistas independientes.
 - Mensaje clave: "Descubre la música que te define, apoya a quienes la crean."
-

B. Estrategia de Adquisición de Usuarios

1. Campañas en Redes Sociales:

- **Plataformas:** Instagram, TikTok, YouTube Shorts.
- Contenido:
 - Videos cortos con artistas independientes contando su historia.
 - Videos de "Behind the Scenes" (detrás de cámaras): Mostrar a los artistas creando su música
 - Campaña de "Música del día": Cada día, destacar un artista o una canción emergente, con un pequeño comentario o anécdota sobre el artista y su música

2. Marketing de Contenidos:

- Posts dentro de la plataforma con temas como:
 - "10 artistas indie que necesitas escuchar."
 - "Cómo crear la playlist perfecta."
- SEO para mejorar visibilidad en búsquedas relacionadas con descubrimiento musical.

3. Publicidad Digital:

- Campañas en Google Ads con segmentación por intereses musicales.
- Retargeting para captar usuarios que visitaron la página pero no se registraron.

4. Freemium con Incentivos:

- Proporcionar funcionalidades básicas de forma gratuita, mientras que las opciones avanzadas, como agregar canciones, personalizar perfiles para destacar canciones favoritas y exportar listas de reproducción, estarán disponibles a través de un acceso premium.
-

C. Estrategia de Artistas

1. Programas de Promoción:

- Ofrecer paquetes gratuitos para los primeros 100 artistas que suban música.
- Página destacada para artistas emergentes semanalmente.

2. Colaboraciones Locales:

- Información sobre festivales y eventos locales en los que participan artistas indie de nuestra plataforma.

3. Testimonios:

- Historias de éxito de artistas que han ganado visibilidad a través de Jukabox.
-

D. Estrategia de Comunidad

1. Eventos en Vivo:

- Sesiones en línea donde artistas emergentes presenten su música.
- Espacios para interacción directa entre usuarios y artistas.

2. Contenido Generado por Usuarios:

- Espacios para que los usuarios sugieran sus playlists y las compartan con la comunidad.

4. Plan de Ejecución

Etapas	Actividad	Duración	Responsable
Lanzamiento Beta	Invitar artistas y usuarios clave para probar.	1 mes	Equipo Jukabox
Campañas de Redes	Publicar contenido y anuncios en redes sociales.	Continuo	Equipo Marketing
Campañas Publicitarias	Google Ads y retargeting.	Continuo	Agencia de Publicidad
Construcción de Comunidad	Implementar eventos.	3 meses	Equipo Producto
Expansión Regional	Colaboraciones con festivales y eventos locales.	A partir del mes 4	Relaciones Públicas

5. Presupuesto

Categoría	Costo Estimado
Publicidad Digital	10,000
Redes Sociales e Influencers	5,000
Desarrollo de Comunidad	2,000
Eventos en Vivo	3,000
Total	20,000

6. Indicadores Clave (KPIs)

1. **Usuarios Activos Mensuales (MAU):** Meta de 20,000 en 3 meses.
2. **Retención:** 40% de los usuarios iniciales permanecen después de 6 meses.
3. **Participación:** Al menos 1,000 comentarios y reseñas mensuales.
4. **Conversión a Premium:** 5% de usuarios pasan a suscripción paga.