

Plan de Marketing y Sostenibilidad para CardShop

Este documento desarrolla con mayor detalle el Plan de Marketing y el Plan de Sostenibilidad de la plataforma CardShop.

1. Plan de Marketing

1.1 Análisis de mercado

- **Producto:** Plataforma web y app móvil especializada en la compraventa de cartas coleccionables de Trading Card Games (TCG).
- **Clientes objetivo:**
 - **Coleccionistas:** Buscan piezas raras y de edición limitada.
 - **Jugadores de TCG:** Necesitan renovar su mazo con frecuencia.
 - **Edad:** 16–40 años.
 - **Perfil socioeconómico:** Medio-alto, con presupuesto para hobby y coleccionismo.
- **Competencia:**
 - **Cardmarket:** Fuerte presencia en Europa, experiencia de usuario avanzada.
 - **eBay / Amazon:** Alto volumen, pero falta de especialización.
 - **Wallapop:** Enfoque generalista, popular en España.
- **Oportunidades:**
 - Nicho de mercado local y regional con soporte en español.
 - Servicio al cliente personalizado y moderación de fraudes.
- **Amenazas:**
 - Entradas de grandes marketplaces con secciones dedicadas.
 - Regulaciones sobre comercio electrónico y envíos internacionales.

1.2 Estrategia de marketing

Objetivo	Estrategia	Métrica	Plazo
Aumentar tráfico	SEO en palabras clave: "cartas coleccionables", "TCG español"	Visitas orgánicas (+30%)	6 meses
Captación de leads	Campañas en Instagram, TikTok y YouTube con contenido educativo y viral	CTR ≥ 2%, CPL ≤ €1	3 meses
Conversión	Descuento del 10% en la primera transacción	Tasa de conversión ≥ 5%	3 meses
Retención	Programa de fidelización: puntos por venta y reseñas	Usuarios recurrentes ≥ 20%	12 meses

1.2.1 Canales de venta

- **Web propia:** SEO+SEM, blog con guías de juego.
- **Redes sociales:**
 - Instagram: Unboxing y presentaciones de cartas.
 - TikTok: Clips rápidos de partidas y rarezas.
 - YouTube: Reviews y tutoriales.
- **Email Marketing:** Newsletter quincenal con novedades y ofertas.
- **Influencers:** Colaboraciones con jugadores y coleccionistas.

1.2.2 Promoción detallada

- **Campañas en Instagram y TikTok:**
 - Serie semanal "Carta de la semana".
 - Sorteos mensuales de packs.
- **Publicidad pagada:**
 - Facebook Ads y Google Ads segmentados por intereses: juegos de cartas, cómics.
- **Onboarding de nuevos usuarios:**
 - Descuento del 10% válido 30 días tras registro.
 - Tutorial interactivo sobre cómo comprar y vender.

1.3 Propuesta de valor

1. **Especialización:** Venta de más productos de otros sectores de otros nichos aparte de cartas en el futuro.
2. **Facilidad de uso:** Interfaz intuitiva, check-out en 2 pasos.
3. **Conexión directa:** Comunicación en tiempo real entre comprador y vendedor.
4. **Visibilidad total:** Control de stock, histórico de precios y valoraciones.
5. **Seguridad:** Pago protegido y moderación antifraude.

1.4 Política de precios

- **Vendedores establecen su precio** libremente.
- **Comisión:** 5% sobre cada venta cerrada; tarifa mínima €0,50.
- **Suscripción Premium** (opcional): 1€/mes con comisión reducida al 3% y promoción destacada.

1.5 Distribución y logística

- **Responsabilidad de envío:** Usuarios gestionan el embalaje y envío.
- **Herramientas de apoyo:**
 - Sistema de mensajería y confirmación de envío.
 - Guías de embalaje seguro y materiales recomendados.

- Integración futura con paqueterías locales para tarifas preferenciales.

1.6 Cronograma y KPIs

Fase	Actividades clave	KPI principal	Fecha inicio	Fecha fin
Lanzamiento	SEO básico, campaña de inauguración, influencers piloto	Usuarios registrados ≥ 1.000	May 2025	Jul 2025
Crecimiento	Expansión de campañas, blog activo, partnerships	Ventas mensuales ≥ 500	Ago 2025	Dic 2025
Madurez	Programa de fidelización, API para terceros	Retención $\geq 20\%$, churn $\leq 5\%$	Ene 2026	Jun 2026

2. Plan de Sostenibilidad

2.1 Sostenibilidad ambiental

- **Embalaje ecológico:**
 - Incentivar el uso de sobres de papel reciclado y fundas reutilizables.
 - Descuentos a vendedores que certifiquen uso de materiales sostenibles.
- **Economía circular:**
 - Promover la compra-venta de segunda mano para alargar la vida útil de las cartas.
- **Recomendaciones:**
 - Guías en la plataforma sobre empaquetado responsable y reciclaje.

2.2 Sostenibilidad económica

- **Modelo de ingresos:**
 - Comisiones de venta y suscripciones Premium.
- **Eficiencia de costes:**
 - Operaciones 100% online, sin costes de almacén.
 - Infraestructura escalable en la nube con proveedores económicos.
- **Reinversión:**
 - Inversión continua en mejoras de UX/UI y atención al cliente.

2.3 Sostenibilidad social

- **Seguridad y confianza:**
 - Moderación proactiva para evitar fraudes y disputas.
 - Seguro opcional de envío con cobertura limitada.
- **Accesibilidad:**
 - Diseño responsive y compatible con lectores de pantalla.
 - Soporte multilingüe en fase de expansión.

- **Comunidad y educación:**
 - Foros y tutoriales sobre comercio justo y coleccionismo responsable.
 - Webinars trimestrales con expertos y jugadores destacados.

2.4 Indicadores de sostenibilidad

Dimensión	Indicador	Meta	Frecuencia de revisión
Ambiental	% de envíos con embalaje sostenible	≥ 50% en 12 meses	Mensual
Económica	Margen neto operativo	≥ 20%	Trimestral
Social	Índice de satisfacción del usuario	≥ 4,5/5	Bimensual