

Segunda estrategia

•**Nombre y descripción:** “Hacé la tuya” es una estrategia que consiste en un sorteo que se hará cada 2 semanas en las redes sociales de Facebook e Instagram durante 2 meses, donde las personas participarán para poder ganar la oportunidad de hacer su propia michelada.

•**Propósito de la estrategia:** El propósito de esta estrategia es crear una zona de confianza con los clientes que ya se tienen y que las personas que aún no conocen la marca ni sus productos puedan acercarse con confianza y conocer la atmósfera que se mantiene dentro del establecimiento además de saborear los productos y así los clientes irán aumentando.

•**Como se desarrollará:** Esta estrategia se llevará a cabo cada 2 semanas durante 2 meses, es un sorteo que empezará el día lunes con la publicación de un post en Facebook e Instagram que tendrá un enlace que los llevará a una pequeña encuesta donde solamente tendrán que poner sus datos personales, las participaciones cerrarán el día miércoles por la noche y el día jueves se escogerá a la persona ganadora, ese mismo día se deberá contactar a dicha persona para hacerle saber que el día sábado puede llegar entre las 4:30 de la tarde hasta las 6:00 de la noche para poder disfrutar de su premio el cual es preparar su propia michelada. El propietario brindará los ingredientes y la ayuda para que se logre el objetivo con la persona ganadora.

•**Camino creativo:** El camino creativo a utilizar es el demostrativo, ya que el objetivo es que las personas sepan que pueden llegar al establecimiento y encontrar una zona de confianza donde se pueden sentir en casa y así invitar a sus amigos y familiares. Añadiendo a esto que el conocimiento de la marca y sus productos llegará a más personas.

•**Técnica:** En esta estrategia se utilizarán las técnicas imágenes y videos, ya que con estos se dará a conocer a través de las redes sociales el sorteo y el premio para la persona ganadora, así como también se mostrará el ambiente que se vive en el establecimiento durante las semanas y el día que se esté disfrutando del premio para la persona ganadora. Las imágenes y los videos que se publiquen irán variando según la semana dedicada al sorteo.

•**Que planeamos alcanzar de forma comercial y publicitaria:** El alcance de forma comercial no es el principal en esta estrategia, pero se busca aumentar las ventas y las ganancias para la marca. Sin embargo, el alcance de forma publicitaria es mayor, ya que se busca lograr una expansión de clientes a través de dar a conocer los atributos y virtudes emocionales que la marca quiere transmitir.

•**Como se medirá su efecto y cuánto tiempo se espera ver la efectividad:** El efecto de esta estrategia se medirá durante el periodo de tiempo establecido, empezando desde la primera semana y se irá viendo con el aumento de los clientes en el establecimiento y también con el aumento de seguidores en las redes sociales de Facebook e Instagram. La efectividad que provoque esta estrategia se logrará al completar los 2 meses destinados para su desarrollo.

Elemento	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Piezas gráficas	8 piezas	\$20	\$160
Instagram	4 semanas	\$5	\$20
Facebook	4 semanas	\$5	\$20
Descuentos	8 ingredientes	\$5	\$40
Total	\$240		