

Tercera estrategia

•**Nombre y descripción:** “Viernes Michela” esta estrategia consiste en crear una publicación cada día viernes a las 7 de la mañana, esta publicación tendrá un código de descuento, este código se aplicará a las primeras 10 personas que lleguen a la sucursal tendrán un 15% de descuento en uno de sus productos; el único requisito para participar será seguir la página de Instagram y Facebook.

•**Propósito de la estrategia:** El propósito principal es hacer que más gente siga a la marca en redes sociales, esto para que más gente esté pendiente o atento de las publicaciones o promociones que ellos puedan ofrecer ya que, aunque la gente siga la marca solo por la promoción “Viernes Michela” siempre estarán recibiendo las actualizaciones que la marca publique.

•**Cómo se desarrollará:** Cada semana el día viernes aproximadamente a las 7 de la mañana se publicará una historia con un código el cual tendrá validez únicamente para ese día, la dinámica será que las primeras 10 personas en llegar a la sucursal y comprar al menos un producto recibirán un 15% de descuento en dicho producto o si consume más de uno recibirá este descuento en alguno de estos consumibles, el requisito principal para aplicar es seguir a Michela en sus dos principales redes sociales (Instagram y Facebook).

•**Camino creativo a utilizar, por qué:** Camino demostrativo, ya que se utilizará para demostrar que Michela tienen las mejores promociones para que el público pueda degustar los mejores productos, además esto ayudará a incrementar la interacción que la marca tenga en sus redes sociales porque de esta manera todos los viernes e incluso los demás días de la semana los consumidores estarán pendientes de las promociones que la marca publique en sus redes.

•**Técnicas a utilizar:** Imágenes, videos; esta estrategia utilizará los diferentes archivos multimedia ya que con el paso de las semanas la publicación irá cambiando no siempre será el mismo de esta manera una semana puede ser una foto normal la siguiente semana un vídeo o una animación y así sucesivamente, cada semana será algo totalmente diferente (siempre siguiendo la misma línea gráfica).

•**Qué planeamos alcanzar, de forma comercial y publicitaria, con esta nueva estrategia:** De forma comercial, planeamos aumentar las ventas y ganancias de la marca. En aspectos publicitarios, planeamos que la marca aparezca en el mapa de las competencias, y de esta forma posicionarla en preferencias y reconocimiento de los usuarios.

.

•**Cómo se medirá su efecto y en cuánto tiempo se espera para ver la efectividad:** En cuanto a sus ingresos es fácil medirlo debido a que se puede medir el éxito de la estrategia comprando las ventas de los días viernes mientras la promoción esté vigente y los días cuando la promoción no haya estado, en cuanto a publicidad se puede llegar a medir si se toma en cuenta la cantidad de personas que lleguen al establecimiento en días que no está vigente la promoción por ejemplo un día sábado o jueves, además teniendo en cuenta cuantos seguidores nuevos se obtuvieron mientras la campaña estuvo vigente.

La duración de la campaña será de 1 mes (4 viernes).

Elemento	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Piezas gráficas	4 piezas	\$20	\$80
Instagram	4 semanas	\$5	\$20
Facebook	4 semanas	\$5	\$20
Descuentos	40 ingredientes	\$30	\$120
Total	\$240		