

Servicios Actuales

1. Estrategia de Marca y Negocio

Servicios:

- Consultoría estratégica de marca.
- Definición de propuesta de valor.
- Posicionamiento de marca (mercado, competencia, cliente ideal).
- Acompañamiento a emprendedores / empresas en etapas iniciales o de rebranding.
- Definición de objetivos, KPIs y roadmap de acciones.

Tareas habituales:

- Reuniones de descubrimiento (entrevista profunda con el cliente).
 - Auditoría de marca: análisis de web, redes, identidad, comunicación actual y competencia.
 - Definición de buyer person.
 - Mapa de valor: problema, solución, beneficios, diferenciadores.
 - Definición de objetivos: leads, ventas, notoriedad, tráfico, lanzamientos.
 - Propuesta de estrategias por canal:
 - Web
 - Redes sociales
 - Email marketing
 - Publicidad en Meta/Google
 - Acciones específicas (eventos, colaboraciones, etc.)
 - Redacción de documento de posicionamiento (qué dice la marca, cómo, a quién).
 - Definición de objetivos mensuales/trimestrales/anuales (ventas, visibilidad, captación).
 - Propuesta de roadmap: qué hacer primero, qué hacer después (web, redes, ads, etc.).
 - Acompañamiento estratégico por videollamada o sesión mensual.
-

1.1. Branding e Identidad Visual

Servicios:

- Creación de identidad visual desde cero.
- Rebranding de marcas existentes.
- Diseño de manual de marca.
- Adaptación de marca a distintos soportes (digital y físico).

Tareas habituales:

- Investigación de referencias visuales y benchmarking del sector.
 - Definición de concepto creativo de marca (territorio, personalidad, tono).
 - Diseño de logotipo principal y variantes (horizontal, vertical, ícono).
 - Definición de paleta de colores y tipografías.
 - Creación de aplicaciones básicas: tarjetas, firmas de correo, portadas, plantillas.
 - Preparación de archivos finales (PNG, JPG, PDF, SVG, versiones para imprenta).
 - Desarrollo de un brand book o dossier con:
 - Usos correctos e incorrectos.
 - Versiones para print y digital.
 - Lineamientos de tono y estilo visual.
 - Entrega organizada en carpetas y formatos listos para usar.
-

1.2. Estrategia de Comunicación y Contenidos

Servicios:

- Definición de estrategia de comunicación.
- Calendario de contenidos para redes sociales.
- Guía de tono de voz de la marca.
- Redacción de textos para web, emails y redes.

Tareas habituales:

- Auditoría inicial de perfiles (actuales, competencia, oportunidades).

- Definición de objetivos por canal (visibilidad, leads, marca).
- Análisis de la situación actual de comunicación del cliente.
- Definición de pilares de contenido (educativo, inspiracional, informativo, comercial, etc.).
- Definición de tono (formal, cercano, técnico, emocional, irónico, etc.).
- Creación de lineamientos de redacción: formas de saludo, cierres, expresiones a usar y evitar.
- Gestión completa de perfiles en redes sociales (Instagram, Facebook, LinkedIn, etc.).
- Armado de calendario mensual:
 - Tipo de contenido. (educativos, inspiracionales, testimonios, ofertas).
 - Formato (post, reel, historia, carrusel, blog, email).
 - Objetivo (engagement, tráfico, venta, posicionamiento).
- Redacción de copys para:
 - Publicaciones en redes.
 - Historias.
 - Anuncios.
 - Páginas web clave (Home, Servicios, Sobre Nosotros).
- Coordinación con diseño para asegurar coherencia texto–imagen.
- Reporte mensual con métricas y análisis básico de resultados.

1.3. Desarrollo Web y Landing Pages (Enfoque Boutique)

Servicios:

- Diseño y desarrollo de webs corporativas y de marca.
- Landing pages de captación o venta.
- Optimización de webs existentes.
- Asesoría en estructura de contenidos web.

Tareas habituales:

- Reunión inicial de objetivos de la web (informativa, captación, venta, branding).
 - Definición de estructura: mapa de sitio (Home, Servicios, Nosotros, Contacto, Blog, etc.).
 - Wireframes básicos (estructura por secciones).
 - Diseño visual (propuesta estética alineada con la marca).
 - Desarrollo en WordPress (o similar), maquetadores visuales, etc.
 - Adaptación responsive (móvil, tablet, escritorio).
 - Carga de contenidos (textos, imágenes, iconos, botones, formularios).
 - Configuración de formularios de contacto y automatizaciones básicas de email (si aplica).
 - Revisión final con el cliente y ajustes.
 - Capacitaciones básicas para que el cliente gestione algunos contenidos.
-

1.4. E-commerce y Estrategia de Venta Digital

Servicios:

- Creación o mejora de tiendas online (WooCommerce, Shopify u otras).
- Estrategia de catálogo y estructura de productos.
- Optimización de ficha de producto para conversión.
- Acompañamiento en estrategia comercial digital.

Tareas habituales:

- Definición de estructura de categorías y colecciones.
- Configuración inicial de la tienda (moneda, impuestos, envíos).
- Carga de productos: textos, fotos, precios, atributos.
- Revisión de la experiencia de usuario (UX) de compra.
- Definición de ofertas, packs, combos y propuestas de valor de productos.
- Integración con pasarelas de pago (cuando lo gestionan desde KATA/cliente).
- Recomendaciones de estrategia de captación: redes, anuncios, email.

1.5. Email Marketing y Comunicación Directa

Servicios:

- Configuración de herramientas de email (Mailchimp, etc.).
- Diseño de newsletters y campañas puntuales.
- Automatizaciones simples de email (bienvenida, secuencia básica).

Tareas habituales:

- Definición de objetivos del email (informar, vender, fidelizar).
 - Segmentación básica de la base de datos.
 - Redacción de textos para newsletter o campaña.
 - Diseño de plantilla (encabezado, cuerpo, botones, pie).
 - Configuración y envío.
 - Análisis de métricas (aperturas, clics, bajas) y recomendaciones.
-

1.6. Publicidad Online (Paid Media)

Servicios:

- Campañas publicitarias en Meta Ads, Google Ads (y otras plataformas cuando corresponde).
- Lanzamientos, campañas de captación, campañas de remarketing.
- Optimización continua de campañas.

Tareas habituales:

- Análisis de objetivos publicitarios y presupuesto disponible.
- Definición del tipo de campaña (tráfico, leads, conversiones, alcance, etc.).
- Segmentación del público objetivo.
- Creación de estructura de campañas, conjuntos de anuncios y anuncios.
- Definición de creatividades: imágenes, videos, copies principales y variantes.
- Configuración de píxeles y eventos de conversión (si aplica).
- Lanzamiento y seguimiento diario/semanal de campañas.

- Optimización:
 - Pausar anuncios de bajo rendimiento.
 - Reasignar presupuesto.
 - Test A/B de creatividades o segmentaciones.
 - Informes periódicos al cliente con resultados y propuestas de mejora.
-

1.7. Acompañamiento Comercial y de Ventas

Servicios:

- Apoyo en creación de argumentarios comerciales.
- Optimización de procesos de venta (online y offline).
- Guión de llamadas, mensajes y correos comerciales.

Tareas habituales:

- Revisión del proceso actual de venta del cliente (cómo atiende, qué dice, cómo responde).
 - Creación de speech de ventas adaptado al cliente/sector.
 - Guías de respuesta ante objeciones frecuentes.
 - Propuestas de mejoras en seguimiento de leads (plazos, mensajes, canales).
 - Plantillas de correos para seguimiento, cierre, recuperación de leads fríos.
 - Reuniones de revisión y ajuste del proceso según resultados.
-

1.8. Telemarketing y Acciones de Ventas

Servicios:

- Llamadas comerciales para captación de clientes.
- Seguimiento telefónico de leads.
- Apoyo a equipos comerciales del cliente.

Tareas habituales:

- Segmentación de base de datos (o creación con el cliente).
- Creación del guión de llamada adaptado al servicio/producto.

- Llamadas outbound a potenciales clientes.
- Registro de respuestas y estado de cada lead.
- Coordinación de reuniones o demos para el cliente.
- Reporte de resultados (llamadas realizadas, reuniones agendadas, oportunidades abiertas).