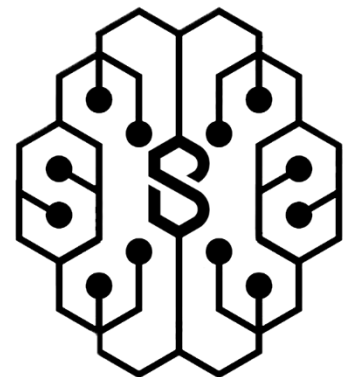


DULCES SALDADOS

SOFT - BRAIN



SOFT BRAIN SpA.
TU SOCIO EN SOLUCIONES INTELIGENTES

CAMPAÑA DE MARKETING DIGITAL

Paso 1: Investigación y Definición del Público Objetivo

Realizar investigaciones de mercado para comprender las preferencias y necesidades de los consumidores en el mercado de frutos secos, identificando tendencias, competidores y oportunidades.

Definir al público objetivo: adultos conscientes de la salud, entusiastas del fitness y amantes de los snacks que buscan opciones de frutos secos de alta calidad y sabor excepcional.

Segmentar el público en subgrupos, como aquellos interesados en frutos secos crudos, tostados, con sabores especiales o paquetes individuales para llevar.

Paso 2: Mensaje de la Campaña

Mensaje central: Buscar un slogan para la compañía el que busque destacar la calidad y sabor de los frutos secos, así como su valor nutricional.

Resaltar la importancia de los ingredientes naturales y el proceso de tostado artesanal para preservar la frescura y el sabor.

Paso 3: Estrategia de Contenido y Canales

Crear contenido visual atractivo: fotos y videos de personas activas, saludables y felices disfrutando de los frutos secos en diversas situaciones (snacks saludables, complementos de almuerzo, energía preentrenamiento).

Utilizar las redes sociales (Instagram, Pinterest, LinkedIn para segmento empresarial) para llegar al público objetivo con imágenes inspiradoras y consejos nutricionales.

Crear un blog en el sitio web de "Dulces Soleados" para compartir recetas, artículos de salud y bienestar, y consejos sobre cómo incorporar frutos secos en la dieta diaria.

Implementar campañas de correo electrónico para mantener a los clientes informados sobre ofertas, recetas y novedades sobre productos.

Paso 4: Eventos y Colaboraciones

Participar en ferias de alimentos saludables y fitness para dar a conocer la marca y ofrecer muestras de frutos secos.

Colaborar con nutricionistas y entrenadores personales para crear contenido educativo sobre los beneficios de los frutos secos en la dieta y el estilo de vida saludable.

Paso 5: Publicidad Pagada

Utilizar anuncios pagados en redes sociales para promocionar ofertas especiales y mostrar contenido de estilo de vida saludable.

Crear anuncios de video cortos que destaquen la calidad de los frutos secos y su versatilidad en diferentes situaciones cotidianas.

Paso 6: Medición y Evaluación

Utilizar métricas como el tráfico del sitio web, el compromiso en redes sociales, las ventas y las opiniones de los clientes para evaluar el éxito de la campaña.

Realizar encuestas para medir la percepción de la marca y la satisfacción del cliente.

Ajustar la estrategia según los resultados y la retroalimentación recibida.

Paso 7: Mantener la Campaña a Largo Plazo

Continuar con campañas estacionales y promociones para mantener el interés del público.

Mantener una presencia activa en redes sociales y el compromiso constante con los clientes, ofreciendo contenido valioso relacionado con la salud y la nutrición.

1.0 Investigación de Preferencias y Necesidades de los Consumidores

1.1 Encuesta Online

Diseñamos una encuesta que se distribuyó en línea a través de las redes sociales, sitios web relacionados con la nutrición y el fitness, y listas de correo de la empresa.

Pregunta 1: ¿Con qué frecuencia consumen frutos secos?

La frecuencia del consumo de frutos secos varía según el individuo, pero suele ser parte de dietas regulares. La mayoría de los individuos los consumen a diario como snack, mientras que otros pueden disfrutarlos de manera ocasional.

Pregunta 2: ¿Qué atributos buscan en los frutos secos que consumes?

Cuando elijen frutos secos, buscan principalmente la naturalidad de los ingredientes, de que sean lo más naturales posible y no contengan aditivos innecesarios. Además, el sabor es fundamental; debe ser delicioso. La calidad es esencial, ya que quiero sentir que estoy invirtiendo en un aperitivo saludable.

Pregunta 3: ¿En qué situaciones suelen consumir frutos secos?

El consumo de frutos secos puede ser versátil. La mayoría de los individuos los consumen como un snack saludable entre comidas, mientras que otros los incorporan en su dieta antes o después del ejercicio para obtener energía y nutrientes. En el trabajo, también pueden ser una excelente opción como aperitivo o merienda.

Pregunta 4: ¿Qué sabores y formatos prefieres?

"La preferencia por sabores y formatos varía. La mayoría de los individuos prefirieron los frutos secos naturales o ligeramente tostados para saborear su sabor original, mientras que otros disfrutaron de opciones con sabores, como frutos secos salados o con coberturas. En cuanto al formato, algunos prefieren mezclas de frutos secos, mientras que otros optan por frutos secos individuales para mayor conveniencia."

1.2 Identificación de Tendencias

Investigación de mercado secundaria: Revisamos informes de la industria, estudios de mercado y publicaciones sobre tendencias en la alimentación saludable y el mercado de frutos secos. Esto incluyó datos sobre el crecimiento de la categoría, la demanda de ingredientes naturales y orgánicos, y la popularidad de los snacks saludables.

Entrevistas con expertos: Conversamos con nutricionistas, entrenadores personales y chefs para comprender las tendencias actuales en la alimentación saludable y cómo se relacionan con los frutos secos.

1.3 Análisis de Competidores

Competidor 1: 'NutriSnacks'

"NutriSnacks" es un competidor bien establecido en el mercado de frutos secos, conocido por su amplia gama de productos orgánicos y su enfoque en ingredientes de alta calidad. Tienen una sólida presencia en tiendas de alimentos naturales y en línea. Su estrategia de marketing se centra en la salud y el bienestar, y han construido una base de clientes leales. Sin embargo, "Dulces Soleados" tiene la ventaja de ofrecer sabores más variados y una estrategia de marketing más enfocada en la felicidad y la versatilidad.

Competidor 2: 'EcoNuts'

"EcoNuts" es un competidor que ha ganado reconocimiento por su compromiso con la sostenibilidad y la producción responsable. Utilizan envases ecológicos y se han asociado con organizaciones benéficas ambientales. Su estrategia de marketing se centra en la conciencia ecológica y el comercio justo. "Dulces Soleados" puede destacar en la calidad y diversidad de sabores, así como en su capacidad para llegar a un público más amplio.

Competidor 3: 'FitnessFuel'

"FitnessFuel" es un competidor que se enfoca en el mercado de los entusiastas del fitness y deportistas. Ofrecen frutos secos diseñados específicamente como suplementos pre y post-entrenamiento. Su estrategia de marketing se centra en la energía y la nutrición. Aunque "Dulces Soleados" podría expandir su presencia en este segmento, su enfoque es más amplio, apuntando a un público que busca frutos secos versátiles y deliciosos en diversas situaciones cotidianas. Esto representa una oportunidad para destacar su flexibilidad y atractivo general.