Buenas tardes,

Como brevemente acordamos vía telefónica le detallo nuestro proceso de elaboración Web, a su vez los costos que manejamos:

Queremos recordarle que la presente es nuestra propuesta general, así que por favor siéntase en la libertad de hacer las modificaciones que estime convenientes. Las ideas de nuestros clientes son un pilar fundamental de nuestro trabajo.

**OBJETIVOS**

Se plantea un sitio web que logre una navegación eficaz, efectiva y placentera a través de un diseño original,

diferenciado, con una estructura y organización de fácil acceso. Se propone una plataforma web exitosa

que logre posicionar su marca en internet y generar interacción con sus clientes de manera que genere

éxito a su empresa.

**CARACTERÍSTICAS Y PLATAFORMA DE SERVICIO**

El proyecto será desarrollado para poder ser usado en internet Explorer 9, Safari, Opera, Google Chrome y Mozilla Firefox.

Proyecto a desarrollar en HTML 5/ CS3 / PHP / JAVA

Diseño único

Administrador de contenidos

Interacción con redes sociales

Formularios de contacto

Responsive design

Asesoria de Marketing Digital

Optimización SEO

La agencia se encargará de subir un ejemplo de cada producto o servicio y el cliente el resto mediante el

administardor de contenidos

**FASES Y PLAZOS**

Fase 1 : Análisis del brief y definición de estructura web – 01 día

Fase 2 : Entrega de información del cliente – 01 día

Fase 3: Diseño de wireframe - 10 dìas

Fase 4: Diseño de propuestas – 10 días

Fase 5 : Maquetación web: 20 días

Fase 6 : Programación: 18 días (plazo sujeto a necesidades del proyecto)

Fase 7 : Pruebas del sistema web en servidor de LIV Marketing Digital: 3 días

Fase 8 : Subida de web al hosting del cliente: 1 día

Fase 9 : Asesoría de manejo de administrador de contenidos y entrega de manual de usuario: 2 día

**1º ETAPA: PROPUESTA GRÁFICA**:

Se realiza un análisis de la imagen actual a través de un brief.

Paralelamente se presenta el map site del website y el cliente entrega la totalidad de la información correspondiente.

Se procede a la creación de bocetos del sitio Web con una propuesta gráfica en base a la plantilla diseñada por la

agencia para que el cliente lo apruebe. Los diseños se presentan como imágenes JPG no funcionales. Tras la aprobación

del cliente, se procede a la siguiente etapa.

**2º ETAPA: DESARROLLO DEL SITIO WEB**/ (aprobado el diseño)

Una vez aprobada la línea gráfica se procede a la elaboración de la programación e implementación de la web. Se

digitalizan y editan los elementos multimedia. Se programan los servicios interactivos si tuvieran – como formularios.

Se integra todo el contenido disponible.

**3º ETAPA: EVALUACIÓN Y CORRECCIONES**

El sitio Web terminado es sometido a pruebas y a la evaluación del cliente. Se corrigen eventuales errores y modifican

aspectos a solicitud del cliente. Se integra el contenido restante de la etapa anterior.

**FORMATO DE ENTREGA**

El desarrollo se entregará en los formatos correspondientes a cada archivo . La web se colgará en el hosting del

cliente.

**EQUIPO DE TRABAJO**

Proponemos: Análisis de usabilidad representados en reglas evaluadas de factores humanos, buenas prácticas y

un experto análisis.

**GARANTÍA**

Prestar soporte ante cualquier problema o errores de programación, por un plazo de 30 días calendario, acorde con

los plazos señalados en el cronograma del servicio.

Garantía de un año contado a partir de la fecha de terminación del servicio de desarrollo. Esta garantía cubre únicamente

fallas o errores de programación y siempre y cuando el cliente no haya manipulado o modificado el programa

**VALORES Y FORMULA DE PAGO**

Valor de Sitio web : Nuestros precios se estiman entre $400.00 y $1,350.00 Dólares Americanos+ IGV.(se puede visualizar en cualquier dispositivo movil y tablet)

50% del monto al iniciar el proyecto.

30% del monto a la aprobación del diseño.

20% del monto a la entrega final del proyecto.

\* LIV no procederá hasta contar con una orden de compra formal que haga referencia a este presupuesto y la firma del mismo.

\* El monto de inversión final esta sujeto a negociación en base a los requerimientos de la misma.

Esperamos que la presente cotización haya cubierto sus expectativas.

\*Trabajo culminado (cliente online)

Link:

<http://foodsense.is/>

\*Trabajo en proceso

Link

- Colegio Nacional de Músicos del Perú

<http://multiserviciosramos.com/music>

**1. Objetivos del Plan de Marketing:**  
-Definir los nuevos contenidos para integrar a la marca con lo que genere interés en su público y acercarlo al concepto del negocio.  
  
 -Aumentar la comunidad y ganar seguidores para poder incrementar la cantidad de clientes potenciales.

**2. Estrategias de alcance, likes y visitas**  
  
**Como:**  
  
-Implementan de nuevos contenidos y secciones en la fan page de acuerdo al público objetivo, según los reportes de las 2 últimas semanas de publicación.  
  
-Realizando modificaciones en los días y horas de publicación para tener una mayor llegada, teniendo en cuenta los hábitos de navegación y uso del dispositivo móvil.  
  
**Cuando:**  
  
-Alcance: Visualizamos cambiar el mínimo de 200 y máximo de 940 a un mínimo que bordee las 500 personas y sobrepase las 1000 como parámetros y de manera progresiva durante el 2do mes de gestión.  
  
-Visitas: Durante estas primeras 2 semanas se verifica que las bajas en visitas se debe al intervalo en que no se realizan publicaciones en la fan page, por lo que se publicaran los post de manera intercalada para repercutir esto, por lo cual en el periodo comprendido entre en 17 de mayo al 14 de junio, buscamos obtener un pico alto y mantenerlo estable teniendo como parámetros los alcances entre 10 y 12 visitas como base. Mientras que en relación al alcance y a las visitas estimamos que de cada 200 de alcance acceda a la fan page un margen de 10 personas aproximadamente.  
  
-Likes: -Dado que el incremento de los ME GUSTA que se  dieron de manera más contundente entre el 22 y 26 de abril, que fueron las fecha pico, proyectamos repercutir esta alta canalizando público femenino a través del nuevo tipo de publicaciones, evitando así los YA NO ME GUSTA, y aumentando de 60 nuevos me gusta en 15 días, a 150 nuevos me gusta orgánicos dentro del segundo periodo de gestión entre en 17 de mayo al 14 de junio, muy aparte de los que pudieran generarse con publicidad paga del fan page de 3 corazones.  
  
**3. Público objetivo:**  
  
-Madres jóvenes entre 25 y 35 años  
-Madres modernas pertenecientes al sector c+, b-  
-Madres que gusten hacer uso de las redes sociales para compartir experiencias relacionadas a sus hijas y su etapa maternal.  
  
**4. Plan de marketing para el fan page de 3 corazones:**  
  
-Situación:  
Actualmente la participación de 3 corazones en redes sociales no ha alcanzado niveles elevados y la interacción en su mayoría pertenece a personas allegadas a la marca, sin embargo se está ampliando la plata forma para determinar los nuevos contenidos y tipos de interacción para ofrecer al público y aumentar la comunidad.  
  
**Objetivo:**  
-Definir los nuevos contenidos para integrar a la marca con lo que genere interés en su público y acercarlo al concepto del negocio.  
-Aumentar la comunidad y ganar seguidores para poder incrementar la cantidad de clientes potenciales.  
  
**Estrategia:**  
-Desarrollar un catálogo on-line que esté a disposición del público a través de la fan page, clasificados por colección o temporada indicando sus respectivos precios.  
-Implementación de nuevos contenidos para generar fidelidad con la marca y poder lanzar el producto y las promociones a una audiencia más consolidada:  
\*Tips para madres jóvenes o primerizas  
\*Consejos para felicitar o llamarle la atención a tu consentida  
\*Como armar el outfit perfecto para tu princesita  
\*Caritas pintadas  
\*Eventos que podrían interesarte  
\*Estilo de vida  
-Dar nombre a las prendas y colecciones para generar una identidad más sólida.  
-Determinar las falencias de la competencia para usarlo en favor del desarrollo de nuestras publicaciones.  
-Desarrollar un catálogo on-line exhibiendo las prendas por colecciones, con sus respectivas características y precios, para que el público tenga la información a su disposición y lo tenga presente como una alternativa de compra, y mantenerlo a la expectativa de novedades.  
-Armar estos catálogos con una historia de fondo atrás de cada coleccione para generar un interés genuino y hacer protagonista de ello a una mama del público como testimonio.  
-Tomar fotos con los clientes recibiendo la prenda de 3 corazones con un pequeño suvenir como parte de los detalles de 3 corazones.  
-Tener una iniciativa por el bienestar de los niños para generar conciencia.  
  
**Nota**  
  
Adicional a ello, estamos tratando con un incremento de alcance, visitas y likes orgánicos, a lo cual podemos recomendar la implementación de una campaña de likes o publicidad paga, lo cual incrementaría los mismos de una forma más rápida y accedería a muchos más usuarios y nos brindaría una plataforma más amplia con la cual trabajar y hacerles llegar el concepto de Tres Corazones.  
  
Estamos adjuntando un ejemplo de cómo procedería una campaña de likes diseñada especialmente para su marca.

Buenas días

Somos la Agencia LIV, y aquí le envío una pequeña información sobre nuestros servicios de Social Media - posicionamiento en redes sociales, esperando su pronta respuesta y poder trabajar con usted.

Paquetes social media:

**Paquete 1: Inversión: s/. 300.00**

\*4 publicaciones semanales

\*1 diseño de foto de perfil

\*1 diseño de foto de portada

\*Agregar a google maps

\*Desarrollo de estrategia on-line

\*Elaboración de contenidos

\*Community manager part time

\*Ejecutivo de cuentas

**Paquete 2: Inversión: s/. 600.00**

\*5 publicaciones semanales

\*1 diseño de foto de perfil

\*2 diseños de foto de portada

\*Agregar a google maps

\*Desarrollo de estrategia on-line

\*Elaboración de contenidos

\*Community manager full time

\*Ejecutivo de cuentas

\*1 red social sugerida

Esperamos que la presente cotización haya cubierto sus expectativas. Y si deseas más información sobre otros servicios que brindamos como: páginas web, imagen corporativa (logo, Brochure, tarjeta de presentación), fotografía publicitaria, etc, nosotros te podemos enviar cotizaciones de todos los servicios con mucho gusto.