



PLAN DE ESTRATEGIA: MARCA PERSONAL COMERCIAL

Propuesta estratégica para desarrollar una marca personal comercial perfectamente alineada con los valores y objetivos de Facilitame, creando una embajadora digital que amplíe nuestro alcance y conexión con el público objetivo.

OBJETIVO GENERAL

Reforzar imagen

Potenciar la percepción cercana y profesional de Facilitame mediante la personificación de nuestros valores a través de un representante comercial auténtico.

Generar confianza

Establecer credibilidad sólida entre nuestro público objetivo: comercios, hostelería, autónomos y empresas, mediante contenido personalizado y directo.

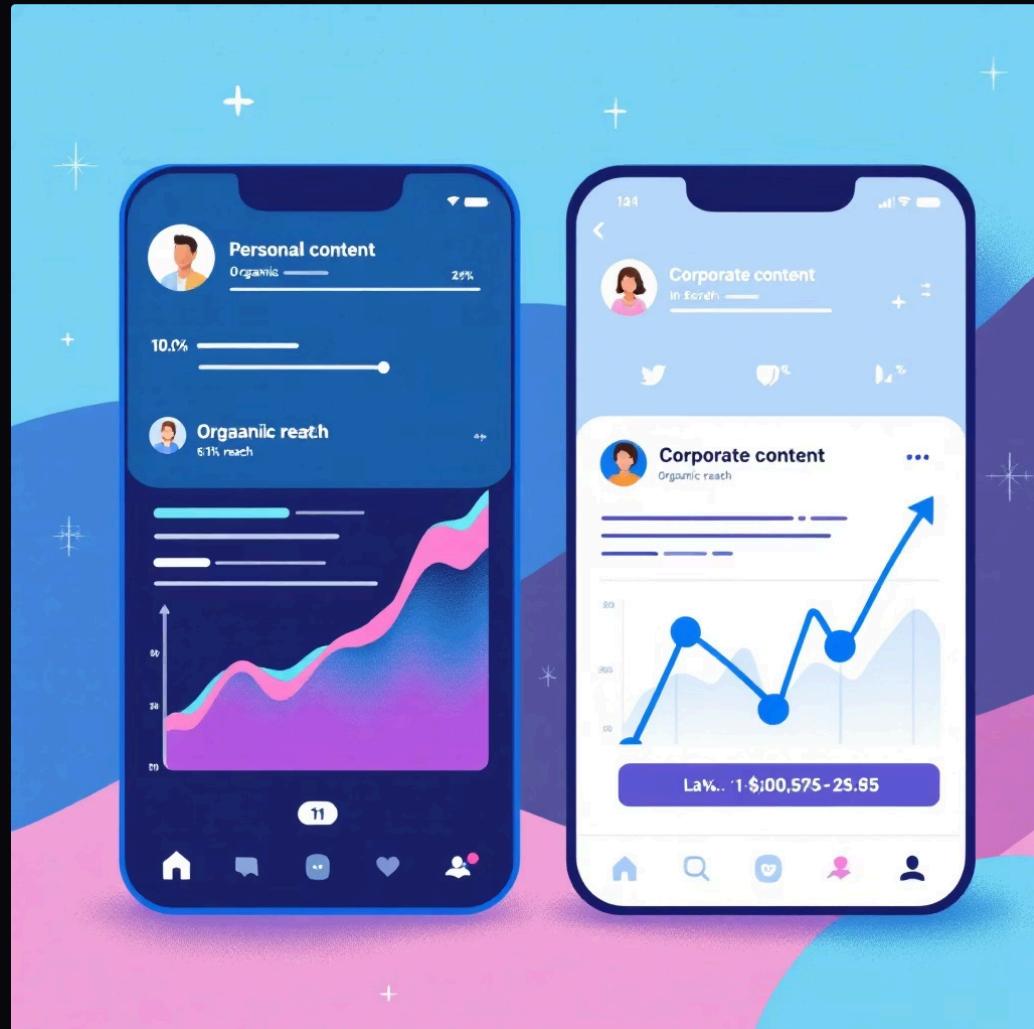
Atraer clientes

Captar potenciales clientes a través de un canal personal que humanice nuestra propuesta comercial y genere conexiones más genuinas.

Aumentar conversión

Incrementar la transformación de leads en clientes mediante comunicación directa, natural y centrada en soluciones reales.

FUNDAMENTO ESTRATÉGICO



Las redes sociales personales generan:

- Mayor alcance orgánico que los canales corporativos
- Conexión emocional más profunda con la audiencia
- Percepción de autenticidad y transparencia
- Interacciones más naturales y directas

Nuestra propuesta posiciona a la comercial como **embajadora digital de Facilitame**, generando contenido útil, real y completamente alineado con nuestros valores corporativos.

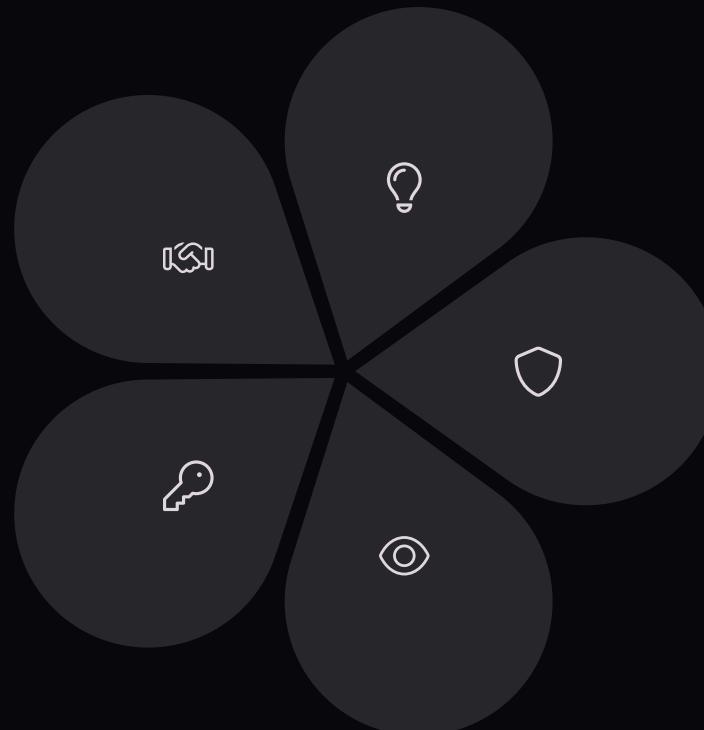
VALORES A TRANSMITIR

Cercanía

Comunicación con lenguaje sencillo, tono humano y trato honesto, eliminando barreras y facilitando la conexión con el cliente.

Solución

Enfoque constante en resolver problemas reales del cliente, adaptando nuestras propuestas a sus necesidades específicas.



Simplicidad

Capacidad para explicar servicios complejos de forma comprensible, haciendo accesible la tecnología a todos los perfiles de cliente.

Confianza

Mostrar procesos y resultados reales, compartiendo testimonios verificables y experiencias auténticas de clientes satisfechos.

Transparencia

Comunicación clara sin promesas vacías ni sobreventa, presentando tanto beneficios como limitaciones de nuestros servicios.

PLATAFORMAS A UTILIZAR

1

Instagram

Canal principal con enfoque visual:

- Stories diarias mostrando el día a día
- Reels explicativos de servicios y beneficios
- Carruseles educativos con consejos prácticos
- Publicaciones de casos de éxito con imágenes reales

2

Facebook

Perfil personal o profesional para:

- Interacción directa con audiencia más madura
- Compartir contenido más extenso y detallado
- Grupos específicos para comercios y autónomos

3

LinkedIn

Enfoque profesional para:

- Conexión con clientes B2B
- Artículos sobre tendencias del sector
- Networking profesional con posibles partners

4

TikTok (Opcional)

Si el comercial tiene habilidades para vídeo:

- Contenido breve y dinámico
- Explicaciones rápidas de servicios
- Respuestas a preguntas frecuentes

TIPO DE CONTENIDO

Categoría	Ejemplos	Objetivo
 Educativo	"Qué es Verifactu y por qué lo necesitas" "Cómo ahorrar en tu factura de luz"	Aportar valor, posicionarse como experto en soluciones
 Casos reales	"Hoy ayudamos a una tienda de Gandia a ahorrar 120€/mes en telefonía"	Mostrar impacto real y tangible de nuestros servicios
 Personal/profesional	"Lo mejor de mi trabajo es ayudar a autónomos a crecer"	Conectar emocionalmente con la audiencia
 CTA suaves	"¿Quieres que revisemos tus redes? Escríbime sin compromiso"	Generar leads de forma natural y no intrusiva

FRECUENCIA Y ORGANIZACIÓN

Publicaciones principales

2-3 veces por semana en cada plataforma principal, alternando tipos de contenido para mantener variedad y equilibrio.

Colaboración con cuenta oficial

Al menos 1 vez por semana compartir contenido con la cuenta oficial de Facilitame para crear sinergia entre canales.

1

2

3

4

Contenido efímero

Mínimo 1 historia diaria, preferiblemente informal, mostrando visitas a clientes, momentos del día a día o tips rápidos.

Planificación estratégica

Calendario mensual con contenidos sugeridos y acciones especiales vinculadas a campañas, promociones o eventos relevantes.

COORDINACIÓN Y SUPERVISIÓN

El equilibrio perfecto entre libertad creativa y coherencia corporativa:

- Contenido **libre pero guiado** por el estilo y tono definido por marketing
- Acceso a recursos visuales, plantillas y materiales corporativos para facilitar la creación
- Todas las publicaciones deben mencionar o etiquetar a Facilitame
- Reuniones mensuales de revisión para analizar resultados y optimizar la estrategia



ACUERDO DE COLABORACIÓN INTERNA

- ⓘ Se adjuntará borrador del acuerdo para revisión por parte de Dirección Comercial

Rol definido

Reconocimiento formal como **embajadora digital** de Facilitame con responsabilidades y beneficios claramente establecidos.

Uso responsable

Compromiso de utilizar su red personal como canal vinculado a Facilitame respetando la imagen y valores de la empresa.

Propiedad compartida

Acuerdo sobre reutilización del contenido generado con apoyo de la empresa en otros canales corporativos.

RESULTADOS ESPERADOS



Mayor alcance

Aumento significativo de interacciones orgánicas con nuestro público objetivo específico.

Leads cualificados

Incremento de contactos y consultas directas a través de WhatsApp o mensajes privados.

Posicionamiento

Consolidación de Facilitame como marca cercana, útil y orientada a soluciones reales.

Modelo replicable

Creación de un sistema escalable que pueda extenderse a otros miembros del equipo comercial.



Esta estrategia no solo incrementará nuestra presencia digital, sino que transformará la forma en que nuestro público percibe y se relaciona con Facilitame.