# Práctica - Crea tu proyecto

## Ejercicio 0: Dale un nombre a tu nuevo negocio

“tuHedonismo”

## Ejercicio 1: Encuentra una necesidad que detectes en el mercado y piensa en un producto/servicio que la pueda satisfacer (puedes utilizar tu proyecto si cuentas ya con uno).

Página web especializada en configuración y organización de fiestas/eventos/viajes de lujo.

## Ejercicio 2: Escoge los canales que vas a utilizar para llegar a tus clientes.

* Web propia con configuradores de fiestas
* Anuncios en páginas especializadas (eventos, fiestas, etc.).
* Red Comercial

## Ejercicio 3: Define a tu cliente ideal

Persona física:

* Cliente poder adquisitivo alto/muy alto,
* edades entre 30-60.

Persona jurídica:

* Empresas solventes que buscan organizar eventos de lujo para sus empleados y/o directivos como premio/incentivo.

## Ejercicio 4: selecciona 3 competidores. Analiza sus recursos online clave. ¿Tienen web? ¿Tienen redes sociales? ¿Tienen un buen posicionamiento en Google?

* Cantidad Landing Pages
* Keyword en Top3 Google: Keyword Sheeter 🡪 detecta qué términos podemos utilizar para realizar las búsquedas/mediciones.
* Competidores:
  + <https://luxurymomentsgroup.com/>
  + <https://coastifyer.com/es/>
  + <https://empirance.com/>

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Competidores** | **Página Web** | **Cantidad Landing Pages** | **Keyword en Top3 Google** | **Perfiles Sociales** | **Tráfico web mensual** | **Velocidad carga web** |
| 1 | SÍ |  | No | Todos |  |  |
| 2 | SÍ |  | No | Todos |  |  |
| 3 | SÍ |  | No | Todos |  |  |

**OBJETIVOS**

**Estableced al menos 3 objetivos en el muy corto plazo (1 mes) para cada proyecto.**

* Presupuestos presentados en un mes: 10
* Cartera de clientes en un mes: 5 clientes.
* Volumen de ventas mensuales: 10.000€
* Seguidores en RRSS (conjunto): 100 seguidores.

**Estableced 2 objetivos en el medio plazo (hasta 1 año) para cada proyecto.**

* Cartera de clientes anual: 70 clientes.
* Volumen de ventas anuales: 150.000€
* Seguidores en RRSS (conjunto): 1.500€
* Eventos organizados a clientes: 80.
* Grado de satisfacción del cliente (NPS): 75%.

**Estableced al menos 1 objetivo a largo plazo (más de 1 año) para cada proyecto**

* Estar en el TOP3 SEO de empresas de eventos de lujo a nivel nacional (3 años).
* Crecimiento de ventas del 40% en (3 años).
* Rentabilidad del 15% (en 5 años).

**OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

**Ejercicio 1: estableced 5 objetivos de negocio para vuestros proyectos individuales.**

* Abrir delegaciones en al menos 6 ciudades españolas en 3 años
* Internacionalización de la empresa (Francia, Marruecos, Portugal) en 5 años
* Crecimiento anual de volumen de ventas del 15%
* ROI del 15% (en 2 años).
* Satisfacción de empleados de al menos el 80%

**Ejercicio 2: diseñad 5 objetivos de marketing para cada proyecto**

* Aumentar la presencia en eventos de marcas de lujo (ej: Rolex) mínimo 4 eventos anuales
* Realizar al menos una campaña trimestral en prensa y/o televisión.
* Mejorar la reputación de marca al 80%
* Grado de satisfacción del cliente (NPS): 75%.
* Encontrar patrocinadores (al menos 2 por año)

**Ejercicio 3: plantead 5 objetivos para cada ecommerce**

* Obtener una mayor cantidad de leads cualificados (al menos 10 al mes)
* Incrementar el tiempo de permanencia en nuestra web en un 10%
* Incrementar la recurrencia de las visitas a la web (usuario visite 3 veces)
* Aumentar los comentarios positivos de los productos y servicios de nuestra empresa en un 25%
* Incrementar los likes y las comparticiones de las publicaciones a través de las redes sociales en un 30%

**Ejercicio: establece 5 métricas para analizar en tu proyecto**

* Cifra de ventas/ingresos mensuales (€).
* Cifra de clientes mensuales.
* Venta media por cliente.
* Retorno de la inversión (ROI).
* Visitantes únicos a la página web.
* Leads o clientes potenciales.

**Ejercicio: ¿Cuáles de estos KPIs NO están correctamente definidos para tu proyecto web (medidos a través de Google)?**

* Número de ventas
* Tasa de conversión
* CTR
* Número de seguidores
* Nuevos suscriptores
* Tasa de rebote
* Tasa de suscriptores dados de baja
* Gastos fijos del negocio
* ROI

**Ejercicio: establece 5 indicadores clave para medir en tu proyecto**

* Leads o clientes potenciales.
* Visitantes únicos a la página web.
* Tasa de rebote (Bounce Rate)
* Número de ventas.
* Ciclo de vida del cliente o Life Time Value (LTV)