	Estrategias y Cronograma para Campaña Publicitaria del Producto Nova CRM		Página 0 de 0
			Código: NCRM-2025-001
	Fecha Edición: 02/04/2025	Versión: 1.0	Fecha de Divulgación: 17/06/2025
Elaboró: Departamento de Marketing	Revisó: Gerente de Marketing		Autorizó: No Autorizado

I. Objetivo

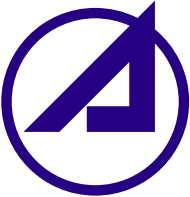
El objetivo de este documento es detallar las estrategias y el cronograma de implementación de la campaña publicitaria del producto Nova CRM, diseñada para promover su adopción en la industria aeroespacial y maximizar la visibilidad del producto en el mercado.

II. Alcance

Esta campaña publicitaria abarca la promoción de Nova CRM en diversas plataformas digitales, eventos de la industria, publicaciones especializadas y redes sociales, con especial énfasis en la comunicación con empresas de fabricación de componentes aeroespaciales y organizaciones de la aviación.

III. Responsabilidades

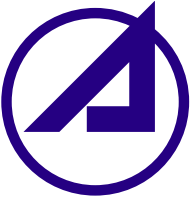
- **Gerente de Marketing:**Supervisar el desarrollo general de la campaña, asegurando que se alineen con los objetivos de negocio y la visión de la empresa.
- **Especialista en Medios Digitales:**Desarrollar y gestionar la estrategia en redes sociales y publicidad online, asegurando una presencia efectiva de la marca Nova CRM.
- **Diseñador Gráfico:**Crear materiales visuales atractivos y coherentes con la imagen de marca de Nova CRM, incluyendo anuncios, infografías y contenido para redes sociales.
- **Coordinador de Eventos:**Planificar y ejecutar la participación en ferias y conferencias del sector aeroespacial, asegurando que Nova CRM sea representado adecuadamente.

	Estrategias y Cronograma para Campaña Publicitaria del Producto Nova CRM		Página 0 de 0
			Código: NCRM-2025-001
	Fecha Edición: 02/04/2025	Versión: 1.0	Fecha de Divulgación: 17/06/2025
Elaboró: Departamento de Marketing	Revisó: Gerente de Marketing		Autorizó: No Autorizado

- **Analista de Mercado:** Realizar un estudio de mercado previo y continuo para ajustar las estrategias de la campaña conforme se reciba retroalimentación y se identifiquen oportunidades.
- **Asesor Legal:** Garantizar que toda la comunicación y material publicitario cumpla con la normativa legal vigente en materia de publicidad y derechos de autor.
- **Community Manager:** Gestionar la interacción en redes sociales, respondiendo a consultas y comentarios sobre Nova CRM para fomentar una buena relación con los clientes.
- **Responsable de Email Marketing:** Desarrollar campañas de correo electrónico eficaces para informar a los clientes potenciales sobre las características y beneficios de Nova CRM.
- **Contador de Resultados:** Monitorear y reportar los indicadores de rendimiento de la campaña, analizando su efectividad y haciendo recomendaciones para futuras iniciativas.

IV. Desarrollo

- **Investigación de Mercado:** Realizar un análisis exhaustivo del mercado, identificando los principales competidores y analizando sus estrategias publicitarias, así como perfilando el público objetivo y sus necesidades.
- **Definición de Mensaje Clave:** Establecer el mensaje central de la campaña que resalte los beneficios únicos de Nova CRM, diferenciándolo de tecnologías competidoras e informando sobre su especialización en el sector aeroespacial.
- **Diseño de Creatividades:** Desarrollar una serie de creatividades que incluyan anuncios digitales, carteles y contenido visual que reflejen la calidad y características innovadoras de Nova CRM.

	Estrategias y Cronograma para Campaña Publicitaria del Producto Nova CRM		Página 0 de 0
			Código: NCRM-2025-001
	Fecha Edición: 02/04/2025	Versión: 1.0	Fecha de Divulgación: 17/06/2025
Elaboró: Departamento de Marketing	Revisó: Gerente de Marketing		Autorizó: No Autorizado

- **Programa de Publicidad Digital:** Estructurar un plan de publicidad digital que incluya anuncios pagados en plataformas relevantes, optimizando el becado SEO y marketing de contenido para atraer tráfico hacia la página web de Nova CRM.
- **Plan de Eventos:** Diseñar un cronograma detallado de participación en ferias y exposiciones del sector aeroespacial, asegurando la presencia de representantes de la empresa y materiales promocionales.
- **Acciones en Redes Sociales:** Implementar un calendario de publicaciones en redes sociales que incluya lanzamientos, testimonios de usuarios y vídeos demostrativos de Nova CRM en acción.
- **Email Marketing:** Preparar un cronograma de envíos de emails a listas segmentadas que recibirán información sobre las novedades y características destacadas de Nova CRM, fomentando la conversión de leads.
- **Monitoreo y Análisis:** Establecer un sistema de seguimiento y análisis del desempeño de la campaña publicitaria, evaluando el rendimiento de los diferentes canales usados para realizar ajustes necesarios.
- **Informe Final:** Al finalizar la campaña, generar un informe detallado que resuma las acciones realizadas, resultados obtenidos, aprendizajes y recomendaciones para futuras campañas.

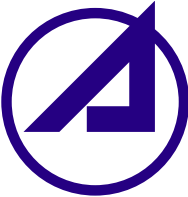
V. Vigencia

La vigencia de este documento se mantendrá durante la duración de la campaña publicitaria de Nova CRM, estimándose su finalización el 31 de diciembre de 2025.

VI. Referencias Bibliográficas

Estudios de mercado, informes de tendencias en la industria aeroespacial, literatura sobre marketing digital y guías sobre publicidad efectiva.

VII. Historial de cambio de Documentos

	Estrategias y Cronograma para Campaña Publicitaria del Producto Nova CRM		Página 0 de 0
			Código: NCRM-2025-001
	Fecha Edición: 02/04/2025	Versión: 1.0	Fecha de Divulgación: 17/06/2025
Elaboró: Departamento de Marketing	Revisó: Gerente de Marketing		Autorizó: No Autorizado

NÚMERO DE REVISIÓN	FECHA	DESCRIPCIÓN DEL CAMBIO
1	2025-06-17	Creación del documento inicial de estrategias y cronograma para la campaña publicitaria del producto Nova CRM.

VIII. Firmas