

Incremento de posicionamiento en RRSS por medio de ADS

Análisis

Con el incremento exponencial en el uso de RRSS, los algoritmos de IG (Instagram) han sido mejorados con la finalidad de dar a los usuarios de las mismas una mejor experiencia, por ello IG ha limitado el alcance de todas las publicaciones a seguidores frecuentes propios y no tanto a no seguidores no interesados en el tema, limitando nuestro alcance.

No obstante se han generado herramientas de tendencias para soportar esta debilidad como lo son:

- Influencers.
- Colaboraciones Pagadas.
- Ads de Alcance de bajo presupuesto.
- Menciones en cuentas de alto trafico.

En conclusión, como Dpto de Marketing sugerimos a la Gerencia para el mes de Octubre 2023 apropiarse de una de estas herramientas para mejorar el posicionamiento de las cuentas, ya que los últimos meses del año y tomando en cuenta nuestra ubicación geográfica tienden a ser muy regionalista y ocuparse en tradiciones de la region.

Presentamos la siguiente estrategia

Objetivos

- Aumentar la Visibilidad y Reconocimiento de nuestras cuentas @daimotorsmcbo y @kyotomotorsmcbo.
- Incrementar el numero de seguidores y la interacción con la audiencia en las plataforma sociales.
- Generar empatía con la audiencia.
- Generar Ventas Indirectas por medio de relacionar la marca con las necesidades de la audiencia.

Estrategia

1. *Creación de Contenido de la Region.*
 - Crear publicación tipo Carrusel de 2 Artes, donde se impregne las tradiciones de la region en el primer arte y en el segundo arte demostrar que nuestra cuenta esta arraigada a la misma.
2. *Crear un Hashtag para la campaña.*
 - Idea: #DaiEsParteDeTi o #KyotoEsParteDeTi

El objetivo es que la audiencia se sienta parte de la marca y se identifique con ella.

3. *Publicar dicho Contenido unicamente los días Viernes en horario vespertino.*

- Generara empatía y alcance orgánico.

4. *Injectar un fondo en ADS bajo en el contenido publicado.*

- Los ADS se fijaran como alcance y trafico.

Recuerden no queremos que se vea como un anuncio de venta, sino como un anuncio de valor para crear la empatía por nuestra marca.

- El presupuesto sera de 5\$ por semana y por cuenta.

1\$ diario por publicación a 5 días (Viernes - Martes).

- El ADS estará segmentado a la region de Zuliana y para todas las edades.

5. *Conseguir menciones de la campaña en cuentas de trafico Regional.*

- Ejemplo: @maracaibo_pavos

6. *Interacción y participación con la audiencia.*

- Responder a los comentarios y mensajes de los usuarios.
- Fomentar la participación de los usuarios con la marca.

Crear encuestas y preguntas en las historias.

- Realizar un seguimiento de las menciones de la cuenta.

7. *Monitorear y análisis de resultados.*

- Realizar un seguimiento regular de los anuncios y su rendimiento.
- Analizar los datos obtenidos, como alcance, me gustas, comentarios, nuevos seguidores, y conversiones iniciadas.
- Realizar un informe mensual de los resultados obtenidos.

Presupuesto

- ADS: 20\$ p/c mensual.
- Menciones en cuentas de trafico regional: Sin Estimado Actual.

Total: 40\$ mensual.

Conclusiones

Este tipo de estrategia pasa siempre desapercibida ya que no se ve como una inversión directa en ventas, pero se debe tomar en consideración que el posicionamiento de la marca es un factor importante para la generación de ventas indirectas, ya que la audiencia se siente identificada con la marca y se siente parte de ella.

La audiencia a pensar en sus necesidades de compra, su primera opción sera nuestra marca porque estaremos en su mente como una marca que se preocupa por ellos y que esta arraigada a la region.