

# Estrategia de Marketing para EXPLORA

## Plataforma de Promoción de Redes Sociales

---

### RESUMEN EJECUTIVO

**Explora** es una plataforma que permite a creadores de contenido promocionar sus perfiles de redes sociales (Instagram, TikTok, YouTube, LinkedIn, etc.) de forma interactiva, mientras otros usuarios descubren nuevos perfiles interesantes mediante un sistema de cards tipo Tinder.

#### Modelo de Negocio Actual:

- Plan Mensual: **1€/mes** (30 días)
  - Plan Anual: **10€/año** (recomendado, ahorra 17%)
  - Plan Permanente: **50€** (de por vida)
- 

### RECOMENDACIÓN: ESTRATEGIA FREEMIUM

#### NO recomendamos empezar 100% gratis

##### Motivos:

1. Atrae usuarios poco comprometidos que no se convertirán en clientes
2. Dificulta diferenciar usuarios reales de bots o perfiles spam
3. Los precios actuales son MUY accesibles (1€/mes es muy bajo)
4. No genera ingresos necesarios para marketing y desarrollo

#### Estrategia RECOMENDADA: Modelo Freemium

##### Versión GRATIS (con límites):

- Explorar perfiles ilimitadamente
- Crear cuenta y perfil básico
- Ver estadísticas básicas de tu perfil
- **Solo 1 perfil promocionado activo** (o 3 días de prueba gratis)
- No se muestra en la sección principal hasta que pagues

##### Versión DE PAGO:

- Promocionar múltiples perfiles simultáneamente
- Aparecer en la sección principal (más visibilidad)
- Estadísticas detalladas y analíticas avanzadas
- Soporte prioritario
- Badge "Verificado" o "Promocionado" visible

##### Beneficios de esta estrategia:

- Los usuarios prueban GRATIS (bajo fricción)
  - Ven el valor antes de pagar (prueba de 3 días)
  - Los precios actuales (1€/mes) son tan bajos que la conversión será alta
  - Mantiene la calidad (menos spam)
  - Genera ingresos desde el día 1
-

## OBJETIVOS DE MARKETING (Primeros 6 meses)

### 1. Objetivo de Usuarios:

- Mes 1-2: **500-1,000 usuarios registrados** (gratis y pagos)
- Mes 3-4: **2,000-5,000 usuarios**
- Mes 5-6: **5,000-10,000 usuarios**

### 2. Objetivo de Conversión:

- **10-15% de usuarios gratuitos → pago** (estándar en freemium)
- Objetivo: **50-150 usuarios pagando en los primeros 2 meses**

### 3. Objetivo de Ingresos:

- Mes 1-2: **100-300€/mes**
  - Mes 3-4: **500-1,000€/mes**
  - Mes 5-6: **1,500-3,000€/mes**
- 

## CANALES DE MARKETING (Prioridad Alta → Baja)

### 1. MARKETING EN REDES SOCIALES (GRATIS - Máxima Prioridad)

#### Instagram:

- Crear cuenta oficial @explora\_app (o similar)
- Contenido diario: tips de redes sociales, estadísticas, casos de éxito
- Stories diarias mostrando perfiles destacados
- Reels: "Perfiles que deberías seguir" (lista rápida)
- Colaboraciones con micro-influencers (1K-10K seguidores)
- Hashtags: #promocionarrss #creadoresdecontenido #instagramgrowth

#### Meta primeros 3 meses:

- 1,000-2,000 seguidores
- 5-10 posts por semana
- 3-5 reels por semana

#### TikTok:

- Cuenta oficial de Explora
- Videos cortos mostrando perfiles interesantes descubiertos
- "POV: Descubriendo perfiles increíbles en Explora"
- Trends virales adaptados al concepto de la app
- Hashtags: #explorar #descubreprofiles #rrss #creadores

#### Meta primeros 3 meses:

- 5,000-10,000 seguidores
- 1-2 videos diarios
- Participación en trends semanales

#### LinkedIn:

- Perfil de empresa
- Artículos sobre marketing digital, crecimiento de redes sociales
- Casos de éxito de usuarios que usan Explora

- Networking con profesionales del marketing digital

#### **Twitter/X:**

- Cuenta oficial
- Tweets diarios con tips y actualizaciones
- Hilos explicando cómo funciona Explora
- Participación en comunidades de creadores (#CreatorEconomy)

**Presupuesto mensual: \$0 (tu tiempo es la inversión)**

---

## **2. INFLUENCER MARKETING (Baja Inversión, Alto Impacto)**

#### **Estrategia:**

- Colaborar con micro-influencers (1K-50K seguidores) en vez de macro
- Ofrecer 1 mes GRATIS o plan anual con descuento (50% OFF) a cambio de:
  - 1 post en Instagram
  - 1 reel/video en TikTok
  - Menciones en stories durante 3-5 días

#### **Criterios para seleccionar influencers:**

- Engagement rate >3% (comentarios reales, no bots)
- Seguidores relevantes (creadores, marketers, emprendedores)
- Contenido de calidad y consistente
- Activos en múltiples plataformas

#### **Target de influencers:**

- Mes 1-2: 5-10 micro-influencers
- Mes 3-4: 10-20 micro-influencers
- Invertir solo en aquellos con buen ROI (conversiones medibles)

**Presupuesto mensual: \$0-50€ (solo costos de planes gratuitos)**

---

## **3. CONTENIDO SEO (Google - Largo Plazo)**

#### **Blog o Landing Page con contenido:**

- Artículos: "Cómo promocionar tu perfil de Instagram en 2024"
- Guías: "Guía completa para crecer en TikTok"
- Casos de estudio: "Cómo [usuario] consiguió 10K seguidores usando Explora"
- Herramientas SEO: "Mejores apps para promocionar redes sociales"

#### **Palabras clave objetivo:**

- "promocionar perfil instagram"
- "descubrir perfiles instagram"
- "crecer en redes sociales"
- "app promoción redes sociales"

#### **Meta primeros 6 meses:**

- 10-20 artículos publicados
- Ranking en top 10 para 3-5 keywords principales
- 500-1,000 visitas orgánicas/mes desde Google

**Presupuesto mensual: \$0 (tu tiempo escribiendo)**

---

## 4. EMAIL MARKETING

### Estrategia:

- Newsletter semanal con perfiles destacados de la semana
- Onboarding email sequence para nuevos usuarios (5 emails)
- Email de reactivación para usuarios inactivos
- Promociones especiales (ej: "Primer mes por 0.50€")

### Herramientas recomendadas (gratis):

- Mailchimp (hasta 500 contactos gratis)
- Brevo (Sendinblue) - 300 emails/día gratis
- ConvertKit (hasta 1,000 suscriptores gratis)

Presupuesto mensual: \$0-20€

---

## 5. REFERRAL PROGRAM (Programa de Referidos)

### Funcionalidad:

- Usuario invita a un amigo → ambos obtienen **7 días GRATIS** adicionales
- Usuario invita 5 amigos → obtiene **1 mes GRATIS** adicional
- Usuario invita 10 amigos → obtiene **Plan Anual con 50% descuento**

### Implementación:

- Código único por usuario
- Landing page de referidos con tracking
- Dashboard mostrando referidos y recompensas

Beneficio: Crecimiento orgánico viral sin costo de adquisición

---

## 6. COMUNIDADES Y FOROS

### Plataformas a participar:

- **Reddit:** r/socialmedia, r/instagram, r/TikTok (contribuir, no solo promocionar)
- **Discord:** Servidores de creadores de contenido
- **Telegram:** Grupos de marketing digital y redes sociales
- **Facebook Groups:** Grupos de emprendedores, creadores, marketers

### Regla de oro: 80% valor, 20% promoción

- No spamear, aportar valor primero
- Responder preguntas genuinamente
- Compartir recursos útiles

Presupuesto mensual: \$0

---

## 7. ADS PAGADOS (Meta Ads / Google Ads - Opcional después de 3 meses)

### Cuándo empezar:

- Solo DESPUÉS de tener 100+ usuarios pagando
- Cuando tengas datos suficientes para optimizar campañas
- Con un presupuesto mínimo de 200-500€/mes

### Estrategia inicial:

- Meta Ads (Facebook/Instagram):
  - Audience: Creadores de contenido, 18-35 años
  - Objetivo: Instalaciones de app / Conversiones
  - Presupuesto: 50-100€/mes para pruebas
- Google Ads:
  - Keywords: "promocionar perfil instagram", "app redes sociales"
  - Presupuesto: 50-100€/mes

**Presupuesto mensual: \$100-200€ (solo después de validar modelo)**

---

## PROMOCIONES Y ESTRATEGIAS DE LANZAMIENTO

### **Semana 1-2: Lanzamiento Beta Gratis**

- Acceso gratuito completo por 14 días para los primeros 100 usuarios
- Pedir feedback y reviews
- Crear sensación de exclusividad ("Solo los primeros 100")

### **Semana 3-4: Early Adopter Discount**

- **50% OFF en Plan Anual** (5€ en vez de 10€) - Limitado a primeros 500 usuarios
- Código: "EARLY2024" o similar
- Deadline visible (ej: "Solo hasta el 31 de enero")

### **Mensual: "Perfil del Mes"**

- Destacar el perfil más interesante/exitoso del mes
- Darle 1 mes gratis adicional
- Crear contenido alrededor de su historia (caso de estudio)

### **Estacional: Black Friday / Navidad**

- **Plan Anual a 7€ (30% OFF)**
  - **Plan Permanente a 35€ (30% OFF)**
- 

## MÉTRICAS A SEGUIR (KPIs)

### **Métricas de Crecimiento:**

- Registros diarios/semanales
- Tasa de activación (usuarios que completan perfil)
- Tasa de conversión (gratis → pago)
- Churn rate (cancelaciones mensuales)

### **Métricas de Engagement:**

- Tiempo promedio en la app
- Número de perfiles vistos por sesión
- Tasa de clics en enlaces de perfiles
- Número de perfiles creados por usuario

### **Métricas de Ingresos:**

- MRR (Monthly Recurring Revenue)

- LTV (Lifetime Value)
- CAC (Customer Acquisition Cost)
- Ratio LTV:CAC (debe ser >3:1)

### **Herramientas de Analytics:**

- Google Analytics 4 (web)
  - Firebase Analytics (app móvil)
  - Mixpanel o Amplitude (eventos personalizados)
  - Stripe Dashboard (ingresos)
- 

## **HERRAMIENTAS RECOMENDADAS (Gratis/Low-cost)**

### **1. Analytics:**

- Google Analytics 4 (gratis)
- Firebase Analytics (gratis)
- Metabase (open source, gratis si auto-hospedado)

### **2. Email Marketing:**

- Mailchimp (hasta 500 contactos gratis)
- Brevo (300 emails/día gratis)

### **3. Social Media Management:**

- Buffer (plan gratuito limitado)
- Canva (diseño de posts, plan gratuito suficiente)

### **4. SEO:**

- Google Search Console (gratis)
- Ahrefs o SEMrush (trial 7 días, luego ~\$99/mes)

### **5. Customer Support:**

- Crisp (plan gratuito hasta 2 agentes)
  - Intercom (plan Starter ~\$74/mes)
- 

## **PLAN DE ACCIÓN (Primeros 3 meses)**

### **Mes 1: Fundación**

#### **Semana 1-2:**

- Crear cuentas en Instagram, TikTok, LinkedIn, Twitter
- Preparar 20 posts para las primeras 2 semanas
- Contactar 5-10 micro-influencers para colaboraciones
- Lanzar programa beta gratis (100 primeros usuarios)

#### **Semana 3-4:**

- Publicar contenido diario en redes sociales
- Lanzar early adopter discount (50% OFF)
- Implementar referral program

- Crear blog/landing page con primeros 3 artículos SEO

**Objetivo mes 1: 200-500 usuarios registrados**

---

## Mes 2: Crecimiento

**Semana 1-2:**

- Continuar contenido social (1-2 posts diarios)
- Colaborar con 5-10 influencers más
- Publicar 2-3 artículos SEO nuevos
- Lanzar primera newsletter semanal

**Semana 3-4:**

- Analizar métricas y optimizar
- Crear caso de estudio del "Perfil del Mes"
- Participar activamente en comunidades Reddit/Discord
- Email de reactivación a usuarios inactivos

**Objetivo mes 2: 1,000-2,000 usuarios registrados**

---

## Mes 3: Optimización

**Semana 1-2:**

- Duplicar contenido que funciona mejor
- Escalar colaboraciones con influencers
- A/B testing de precios (probar 0.75€ vs 1€ mensual)
- Optimizar SEO basado en datos

**Semana 3-4:**

- Considerar empezar ads pagados (si hay presupuesto)
- Lanzar funcionalidad nueva (ej: filtros avanzados)
- Preparar estrategia para Black Friday/eventos
- Review completa de métricas y ajustes

**Objetivo mes 3: 2,000-5,000 usuarios registrados**

---



## PRESUPUESTO MENSUAL ESTIMADO

### Meses 1-3 (Lanzamiento):

- Marketing en redes sociales: **\$0** (tu tiempo)
- Influencer marketing: **\$0-50€** (planes gratuitos)
- SEO/Contenido: **\$0** (tu tiempo)
- Email marketing: **\$0-20€**
- Herramientas (Canva Pro, etc.): **\$10-30€**
- **TOTAL: \$10-100€/mes**

### Meses 4-6 (Escalado):

- Todo lo anterior: **\$10-100€**
  - Ads pagados (Meta/Google): **\$200-500€**
  - Herramientas avanzadas: **\$50-100€**
  - **TOTAL: \$260-700€/mes**
- 

## RECOMENDACIÓN FINAL

### **Empezar con modelo FREEMIUM (no 100% gratis):**

1. Versión gratis con límites (1 perfil o 3 días gratis)
2. Precios actuales son PERFECTOS (1€/mes es muy accesible)
3. No subas los precios aún, primero crece la base de usuarios

### **Enfoque en marketing orgánico primero (meses 1-3):**

1. Redes sociales diarias (Instagram, TikTok)
2. Colaboraciones con micro-influencers
3. SEO y contenido de valor
4. Referral program

### **Escalar con ads pagados después (mes 4+):**

1. Solo cuando tengas datos y usuarios pagando
2. Con presupuesto mínimo de 200-500€/mes
3. Optimizar constantemente basado en métricas

### **Métricas clave a seguir:**

- Tasa de conversión (gratis → pago): objetivo 10-15%
  - CAC debe ser < LTV/3
  - Churn rate < 5%/mes
- 

## CONCLUSIÓN

Con precios tan accesibles (1€/mes), la barrera de entrada es BAJA, lo que facilita la conversión. El modelo freemium te permite:

- Probar la app sin compromiso (baja fricción)
- Ver el valor antes de pagar
- Generar ingresos desde el día 1
- Mantener calidad (menos spam)

**Invierte tiempo en marketing orgánico primero (redes sociales, influencers, SEO) antes de gastar en ads. Una vez valides el modelo, escalar con ads pagados será mucho más efectivo.**

---

**Última actualización:** Enero 2024 **Próxima revisión:** Trimestral