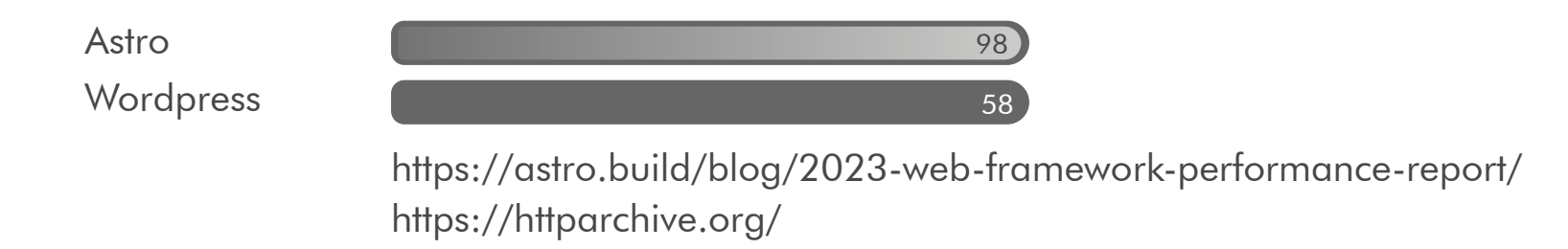


Etapa 1 | Frotend

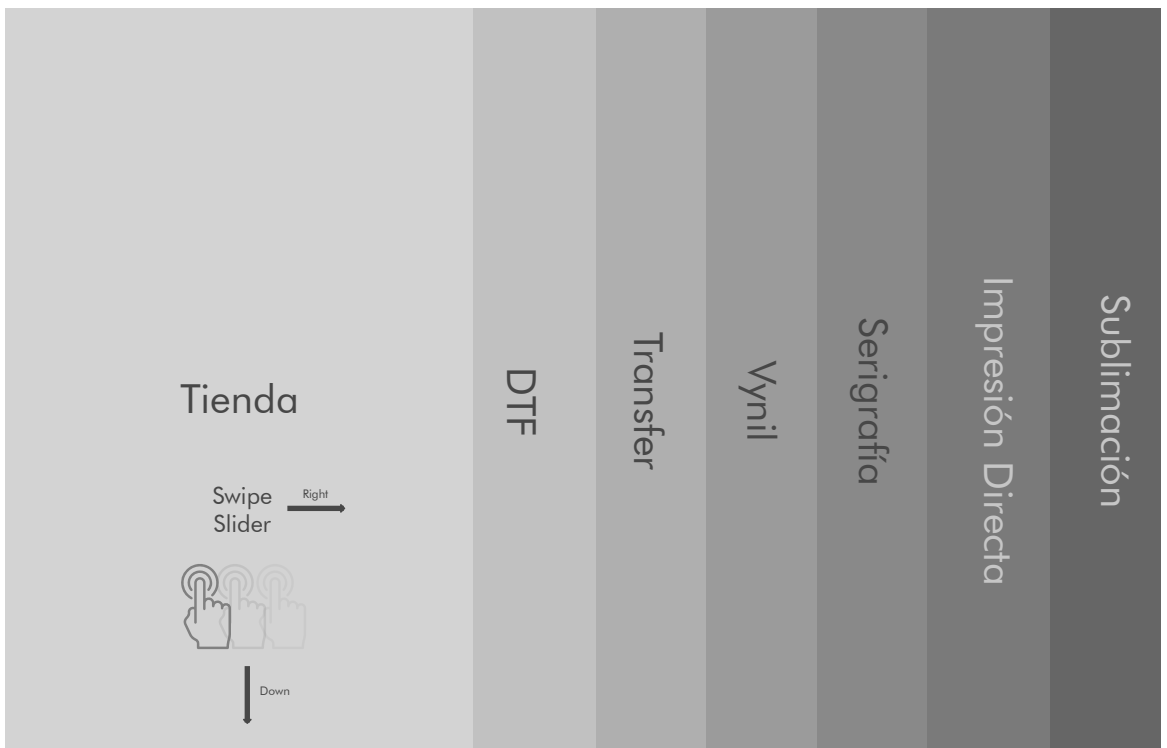
Se espera hacer que la carga de la página principal sea 14 veces más rápida.



Página de carga



Index



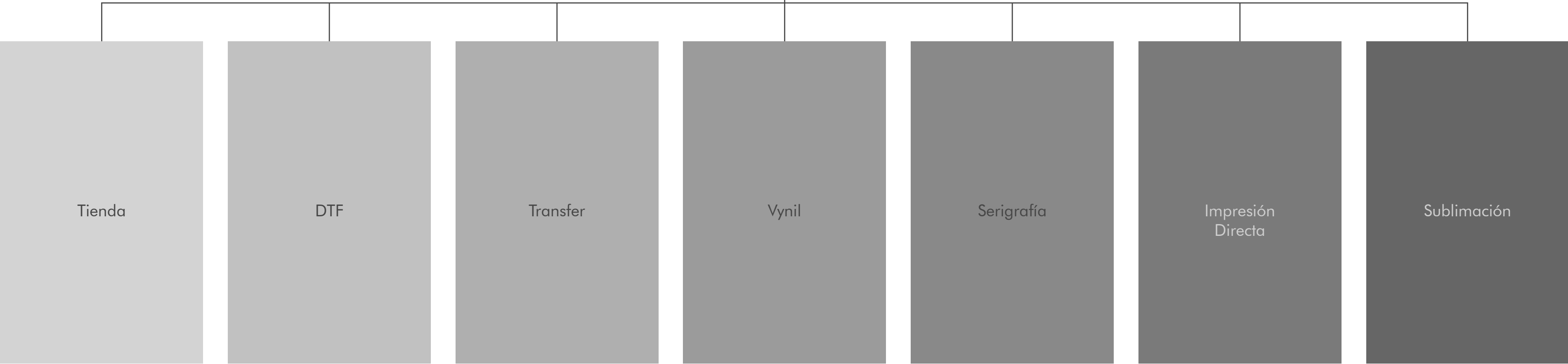
Descripción de todos los servicios haciendo énfasis en la máquina DTF & Tienda

Transfer, vinil, bordado, corte laser, serigrafía impresión directa, sublimación.

En un solo espacio podemos meter más información a tamaño com+pleto para que sea más fácil saber lo que el negocio hace.



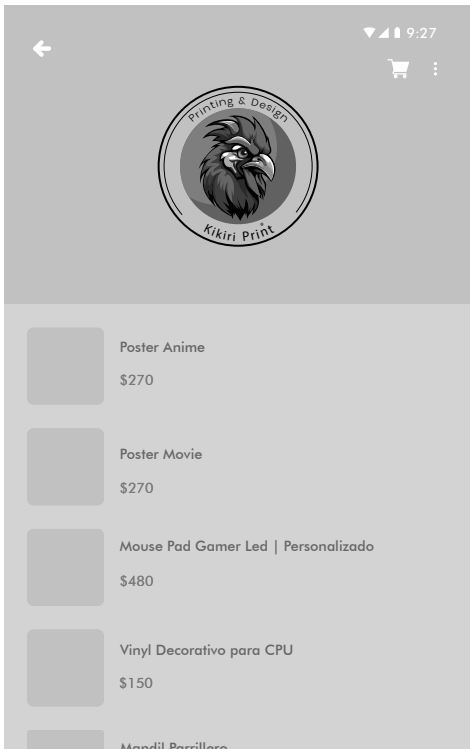
Al darle click se mostrará un buscador en medio y se oscurecera el fondo. Debajo del input saldrá un texto predictivo



Todo el frente está creado con Astro JS que permitirá cargar el sitio a la mayor velocidad comparado con cualquier marco web de la actualidad para un mejor posicionamiento para el SEO. Actualmente en las búsquedas de impresión y diseño en google Kikiri Print ocupa el lugar 28 al momento de que un cliente busca ese servicio. La página tarda 7.6 segundos en cargar con un internet promedio de 20 mb.

Etapa 2 | Tienda Whatsapp

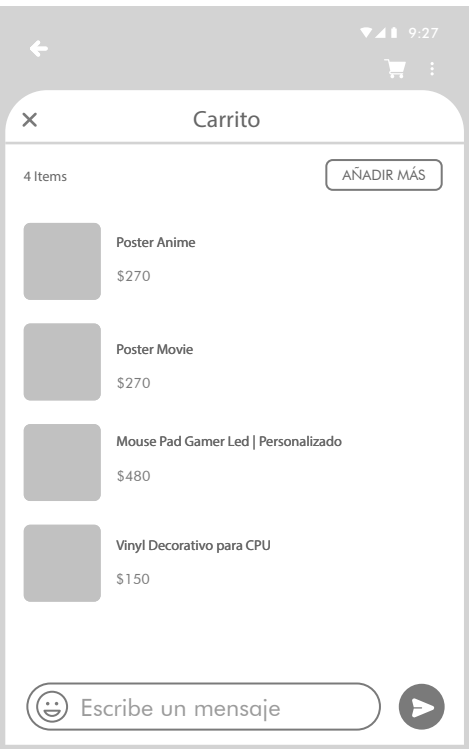
Página de carga



Página de producto



Carrito de compras



Mensajes Directo



Abriremos un canal de venta en Whatsapp for Bussines con una entrega a través de guías con una empresa de paquetería que utiliza DHL, FedEx, 99 minutos, Redpack entre otras paqueterías.

La gestión de envío se realizara desde un Woocommerce autoadministrable hecho a la medida. Que solamente tendrá vista de tienda, carrito de compra y vista de producto.

La tienda en promedio se gastará entre 80 a 86 pesos por envío por debajo de 1kg y se añadirá un equivalente a por cada kilogramo excedido.

Esta tienda tendrá un catalogo que cambiara conforme avance el calendario. Para tener disponibles productos alusivos al día de la madre, día del padre, halloween, día de los muertos y debajo un catálogo permanente del Colegio Militarizado lo cual va a generar potenciales ventas de manera más simple, se podrán hacer envíos grupales hacía el plantel para aprovechar la guía y dividir el costo entre todos los que encarguen algún producto.

Propuesta de Estrategia de Contenido Vertical 2026: "El Alma de Kikiri Print"

Para una empresa de personalización como Kikiri Print, el valor no solo reside en el producto final (el DTF, el bordado o la taza), sino en la maestría y el esfuerzo que hay detrás de cada técnica. Esta planificación busca transformar clientes en seguidores leales mediante el formato Storytelling.

1. Estructura del Ecosistema de Contenido

La estrategia se basa en un modelo de Contenido Pilar (Ancla) y Micro-contenido (Reels/TikToks):

- 12 Videos Ancla (Mensuales): Videos de ±2:30 minutos con un enfoque cinematográfico y narrativo. Se publicarán en Facebook y Tik Tok/Instagram.
- 48 Reels/TikToks (Semanales): Fragmentos dinámicos de menos de 50 segundos optimizados para retención y viralidad.

2. Cronograma de Pilares Narrativos (Los 12 Anclas)

Cada mes exploraremos una faceta distinta de la empresa para generar una conexión emocional profunda:

Mes,Temática del Video Ancla,Objetivo de Comunicación

- 1,El Origen: De la idea a la primera máquina.,Generar empatía y respeto por la trayectoria.
- 2,Día en la Vida: El caos creativo de un martes.,Mostrar el volumen de trabajo y profesionalismo.
- 3,El Error Maestro: Una dificultad técnica superada.,Honestidad; cómo Kikiri Print garantiza calidad.
- 4,El Equipo de Bordado: Manos detrás del hilo.,Resaltar el detalle y la paciencia artesanal.
- 5,Química en el Taller: El proceso de la serigrafía.,Educación visual sobre procesos complejos.
- 6,Dinámica de Equipo: Juegos y retos internos.,Mostrar un ambiente laboral sano y divertido.
- 7,Logística y Orden: Cómo organizamos 100 pedidos.,Transmitir confianza y seguridad en la entrega.
- 8,Evolución Tecnológica: La Llegada del DTF.,Posicionamiento como expertos en vanguardia.
- 9,El Cliente Detrás del Pedido: Historias de éxito.,El impacto emocional de la personalización.
- 10,Un Café con el Fundador: Visión y futuro.,Liderazgo y valores de marca.
- 11,Secretos del Taller: Trucos de sublimación.,Autoridad en el sector (Marketing de utilidad).
- 12,Cierre de Año: El recuento de las metas logradas.,Gratitud y comunidad.

3. Distribución de los 4 Reels Mensuales (Micro-contenido)

De cada video ancla de 2:30 min, se extraerán 4 piezas clave para mantener la presencia semanal:

- El "Hook" Humano: Un clip de 15s con una frase potente sobre los inicios o los retos.
- ASMR de Proceso: Sonidos de las máquinas (prensa de tazas, bordadora) sin música, solo textura visual.
- El "Bloopers" o Dinámica: Un juego rápido entre empleados (ej. "Adivina el color del hilo" o retos de destreza).
- El Resultado Final: Un plano detalle del producto terminado tras ver el esfuerzo humano previo.

4. Beneficios para Kikiri Print

- Publicidad Indirecta: No vendemos "una playera", vendemos el compromiso de un equipo que ama lo que hace. Esto permite cobrar por valor, no solo por precio.
- Algoritmo Multi-plataforma: El formato de menos de 50 segundos es la unidad de medida que priorizan hoy TikTok e Instagram para alcanzar nuevas audiencias.
- Sentido de Pertenencia: Los trabajadores, al ser protagonistas de dinámicas y juegos, mejoran el clima laboral y se convierten en embajadores de la marca.
- Nota Estratégica: En los videos de dinámicas, el tono debe ser ligero y divertido, rompiendo la barrera "empresa-cliente" para que el usuario sienta que conoce a quienes estampan su pedido.