

PLA DE MÀRQUETING DIGITAL

Aina Busquets Morera

INTRODUCCIÓ

L'augment que hi ha hagut dels dispositius i les noves tendències ha fet que tothom pugui accedir de forma constant i diària a diferents mitjans digitals com són els canals d'internet, les pàgines web, els blocs, les xarxes socials, les plataformes de vídeo, etc.

El màrqueting digital és qualsevol tipus de màrqueting de productes i serveis que impliqui dispositius electrònics. Actualment, és la manera en que la majoria de les empreses transmeten els seus missatges als seus consumidors.

Pretén mitjançant les tecnologies digitals, aconseguir rendibilitat i captació de nous clients i proporcionar serveis als usuaris existents a través de les tecnologies de comunicació en línia.

B

THE BABY

METODOLOGIA

Després d'haver realitzat una entrevista amb la Judit, responsable i cap juntament amb l'Alba de l'empresa B The Baby, la finalitat d'aquest treball és analitzar les eines digitals que utilitzen com són Google Analytics, Google Ads, Instagram i Facebook per poder buscar tàctiques i estratègies digitals que ens facin posicionar l'empresa així com que es promogui la venda online.

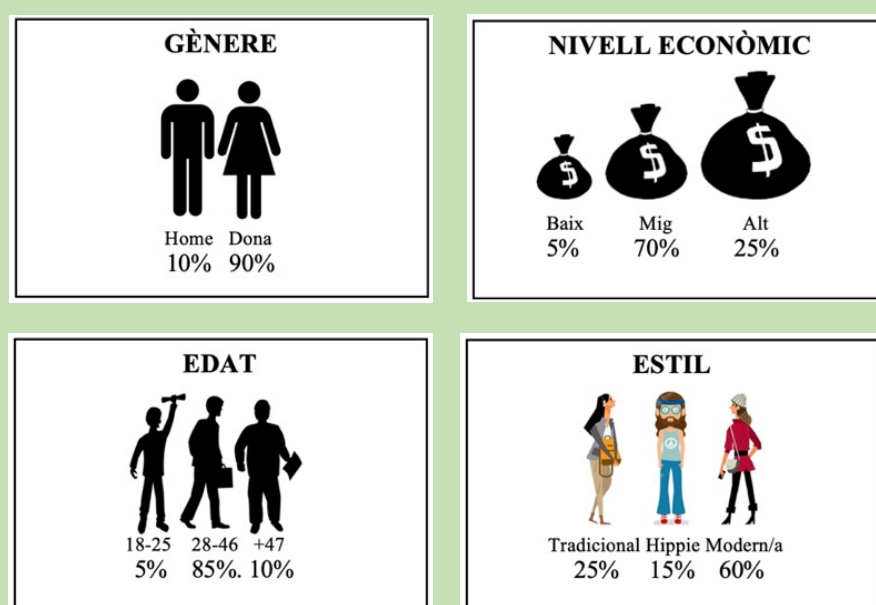
Hem de tenir en compte que la botiga online està oberta des del mes de maig del 2021. L'objectiu és analitzar aquests mesos i fer un estudi a curt termini en un període pròxim entre 6 mesos i 1 any.

Analitzarem:

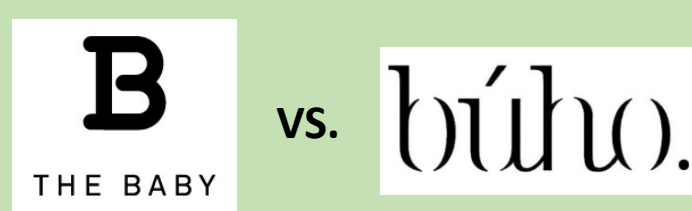
- Perfil del consumidor i la competència
- La pàgina web i les xarxes socials
 - Objectius de l'empresa
 - Planificació d'estratègies
 - Seguiment i control

Anàlisi Extern

Perfil del Consumidor



La Competència



Anàlisi DAFO

FORTALESES	DEBILITATS
OPORTUNITATS	AMENACES

RESULTATS

Pàgina Web

Visió general del comportament dels nostres usuaris, que veuen els usuaris quan són dins la nostra pàgina web, el nostre públic i l'adquisició.



Xarxes Socials

A Nivell General



Els Nostres Seguidors



Objectius de l'Empresa

- Mitjana d'unes 20-25 vendes online mensuals.
- Passar de 1.259 *followers* a 4.500 *followers* a Instagram.
- Passar de 90 *likes* a 300 *likes* a Facebook.
- TikTok i emails màrqueting.

Estratègies

- Millorar el blog corporatiu per millorar el posicionament orgànic.
- Millorar les *keywords* i les CTAs a la *home*.
- Fer ús de l'eina email màrqueting per generar més *leads* qualificats.
- TikTok, YouTube i Pinterest.
- Contactar amb *influencers* per fer publicitat de la marca.
- Millorar el disseny de la pàgina web a nivell fotogràfic.

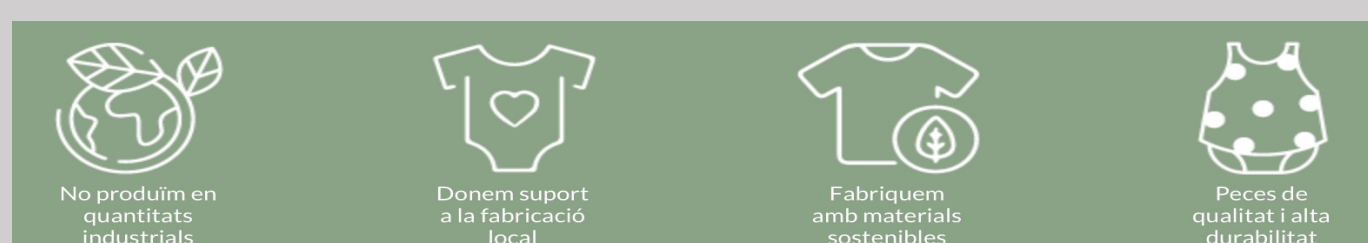
Pressupost, Seguiment i Control

300€ sessió de fotos + 1.200€ gestió xarxes socials (3 mesos) + 300€ gestió xarxes socials (3 mesos) + 7.000€ *influencers* = 8.800€ en els pròxims 6 mesos.

Seguiment i control mensual a principis de mes.

CONCLUSIONS

La bona filosofia de B The Baby a l'hora de dissenyar i crear els productes, no evita les amenaces a les que s'enfronten ja que el fet de ser nous en el sector i malgrat no tenir molts competidors, tenir-ne un de fort, com és el cas de Búho Barcelona, fan que l'empresa hagi d'estar constantment creant contingut i donant-se a conèixer a les xarxes socials.



B The Baby encara té molt camí per recórrer però tot és seguir, avançar i no decaure. No hi ha res impossible i les ganes i el carinyo amb el qual treballen tant la Judit com l'Alba es noten. Per tant, si es ceneixen al pla de màrqueting proposat crec que podem aconseguir els objectius marcats i assolir millorar la posició de la marca convertint-se en un referent en el sector de la moda de nens.

BIBLIOGRAFIA

1. Seth Godin (4 de setembre de 2008). La vaca púrpura: diferènciate para transformar tu negocio.
2. Chad Pollitt (15 de gener de 2014). 51 things your mother taught you about Inbound Marketing.
3. Philip Kotler (3 de gener de 2017). Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital.
4. Avinash Kaushik (11 de gener de 2011). Web Analytics 2.0.
5. Martin Amor & Alex Pellew (2 de juny de 2016). The Idea In You: How to Find It, Build It, and Change Your Life.
6. Héctor Trinidad (23 de novembre de 2016). Cambia, para cambiar el mundo.
7. Esmeralda Díaz Aroca (13 de juny de 2017). Social Selling. La nueva herramienta para vender más: La nueva herramienta de ventas. Si tu cliente está en Internet, ¿a qué esperas?