

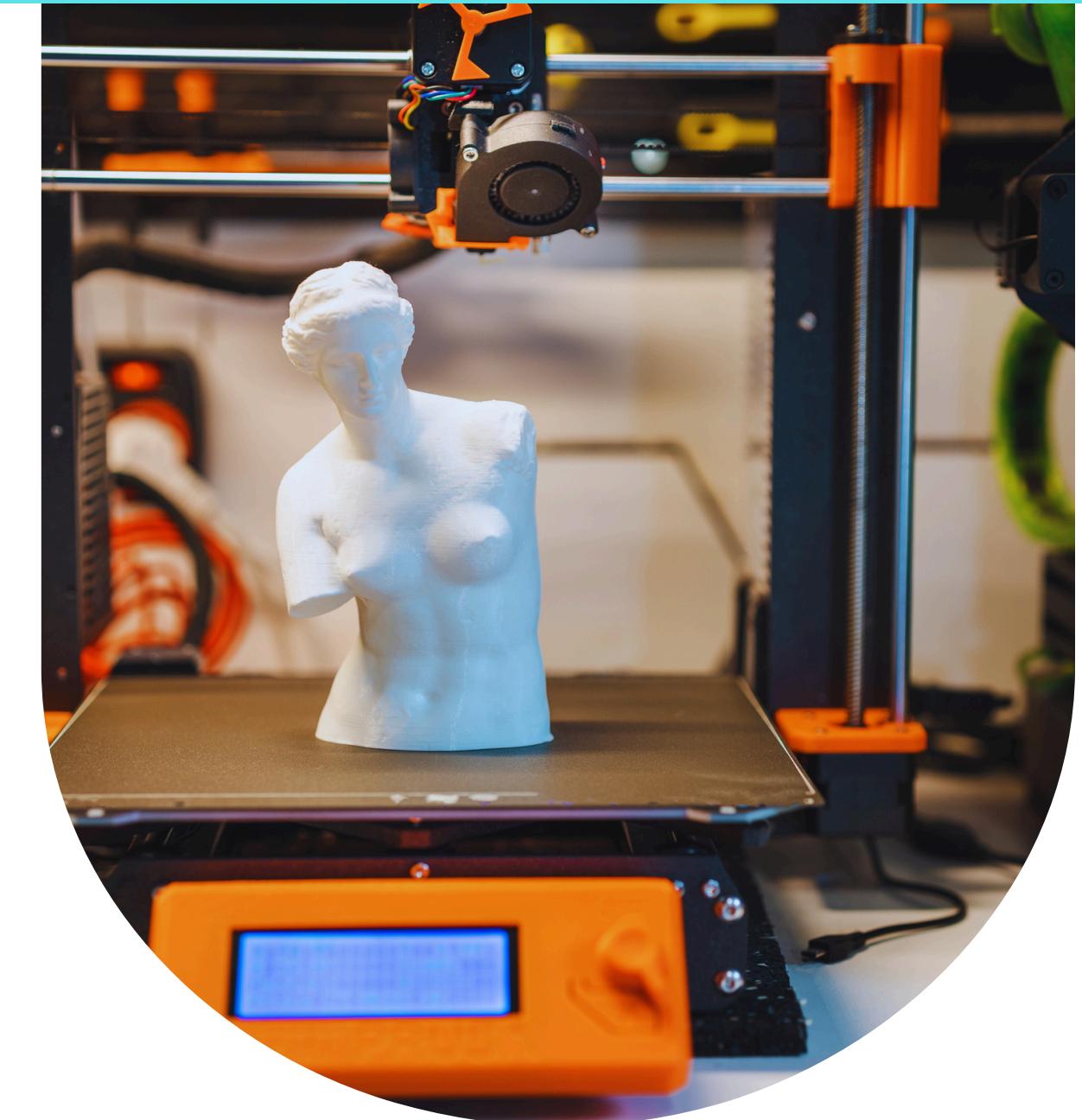


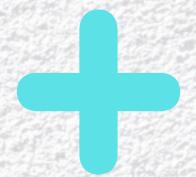
# **PLAN DE MARKETING DIGITAL**

Dirigido a crecer la audiencia y la interacción para  
negocios/emprendimientos dedicados a la impresión 3D

## DEFINICIÓN DEL NEGOCIO

Negocio de impresiones 3D que se especializa en la creación de soluciones personalizadas para sus clientes, ofreciendo artículos impresos en 3D adaptados a las necesidades de cada persona o empresa. Desde regalos únicos y souvenirs, hasta premios personalizados y herramientas prácticas, el emprendimiento busca innovar y solucionar problemas cotidianos con tecnología de impresión 3D de alta calidad. **Este plan tiene como objetivo fortalecer la presencia digital del negocio y llegar a una audiencia más amplia**, generando interés tanto en clientes particulares como en empresas e instituciones.





# PÚBLICO OBJETIVO

## Personas particulares

Que buscan regalos personalizados para ocasiones especiales como cumpleaños, aniversarios, o celebraciones.

Personas interesadas en soluciones prácticas y únicas para su vida diaria, como accesorios funcionales, decorativos o herramientas personalizadas.

## Empresas y negocios

Que necesiten souvenirs, premios personalizados o prototipos para eventos corporativos, ferias o presentaciones.

Empresas que requieren maquetas o modelos en 3D para el desarrollo de productos o demostraciones.

## Instituciones

Que busquen materiales didácticos innovadores, maquetas o reconocimientos especiales para sus eventos.

Organizaciones comunitarias que necesiten soluciones creativas, como señalización o souvenirs para campañas.

# DIFERENCIADORES CLAVE DEL PLAN



## CONTENIDO PERSONALIZADO

Publicaciones que destaque los proyectos más llamativos y creativos realizados por el emprendimiento, mostrando cómo los productos se adaptan a las necesidades específicas de los clientes.

## ESTRATEGIAS PARA DIVERSIFICAR AUDIENCIAS

Un enfoque multiplataforma (Instagram, Facebook, WhatsApp Business y Tik Tok) para captar tanto clientes individuales como empresas e instituciones interesadas en servicios de impresión 3D.

## USO DE TENDENCIAS DEL MERCADO

Aprovecharemos las tendencias actuales en diseño, tecnología y regalos personalizados, posicionando al emprendimiento como una solución innovadora y actualizada.

## HUMANIZACIÓN DE LA MARCA

Mostraremos al equipo detrás del proyecto, el proceso de impresión 3D y los testimonios de clientes satisfechos para generar cercanía y confianza con el público.

# **OBJETIVOS DEL PLAN**

## AUMENTAR LOS SEGUIDORES

Incrementar la base de seguidores en redes sociales en un porcentaje específico, teniendo en cuenta la cantidad actual. Este crecimiento se logrará mediante la creación de contenido atractivo que muestre las capacidades y beneficios de los productos impresos en 3D. Se destacará cómo estas soluciones pueden ser personalizadas para regalos, souvenirs, premios y necesidades específicas tanto de particulares como de empresas e instituciones. El objetivo es llegar a una audiencia más amplia y diversa, incrementando la visibilidad del emprendimiento en el mercado local y regional.

## **CONSTRUIR UNA COMUNIDAD ACTIVA**

Fomentar la interacción con los seguidores en redes sociales para fortalecer el vínculo con la marca y convertirlos en embajadores naturales del negocio en la zona. Este objetivo se centrará en crear contenido dinámico, participativo y educativo, como encuestas, desafíos, testimonios de clientes y ejemplos de proyectos realizados. La meta es lograr que los seguidores se sientan parte del emprendimiento, escuchados y valorados, generando fidelidad y posicionando la marca como un referente en el sector de impresión 3D en la zona.

## AUMENTAR EL NÚMERO DE CONSULTAS Y VENTAS

Promover activamente las consultas de los clientes mediante la creación de contenido que destaque la utilidad, la calidad y la personalización de los productos impresos en 3D. Este objetivo busca posicionar la impresión 3D como una solución innovadora para diferentes necesidades, desde regalos únicos y personalizados hasta soluciones prácticas para empresas e instituciones. Además, se incentivará a los clientes potenciales a interactuar directamente con la marca a través de mensajes en redes sociales o WhatsApp, lo que permitirá establecer relaciones más cercanas y concretar ventas.

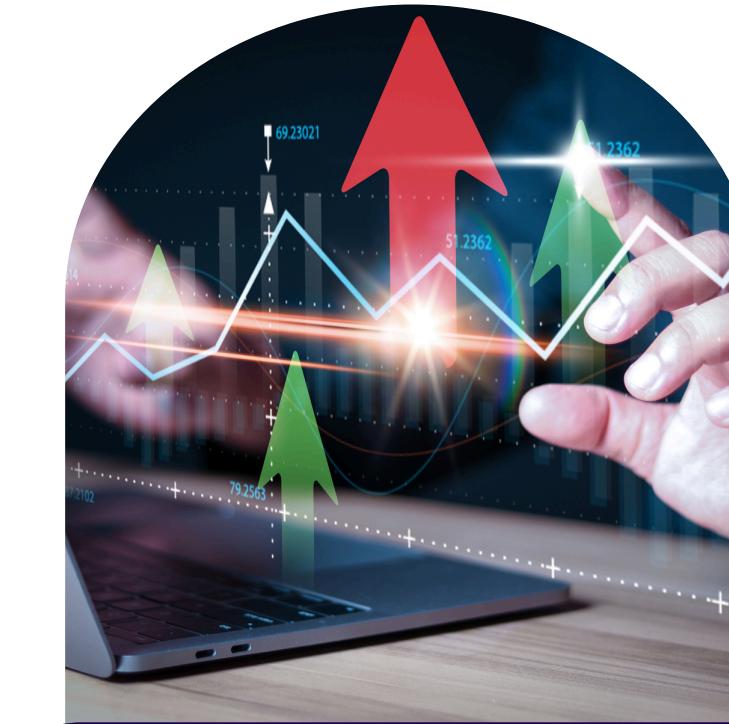
# NUESTRO RUMBO



Aumentar Seguidores



Crear Comunidad Activa



Impulsar Ventas y  
Consultas

# **ESTRATEGIAS DE CONTENIDO**

## **CONTENIDO CREATIVO Y PERSONALIZADO PARA AUMENTAR SEGUIDORES**

Crear publicaciones que resalten la versatilidad y creatividad de los productos impresos en 3D. Esto incluirá:

- Demostraciones visuales: Videos en formato reel mostrando el proceso de diseño e impresión de un artículo personalizado, desde la idea inicial hasta el producto terminado.
- Tendencias actuales: Incorporar elementos de cultura popular, fechas importantes o memes en las publicaciones para captar la atención de una audiencia más joven y activa en redes.
- Se invitará a los seguidores a etiquetar a amigos o compartir las publicaciones, incentivando un crecimiento orgánico.

## DINÁMICAS Y EDUCACIÓN PARA CREAR COMUNIDAD ACTIVA

Implementar contenido participativo y educativo que invite a los seguidores a interactuar con la marca:

- Encuestas y preguntas abiertas: “¿Qué te gustaría imprimir en 3D?”, “¿Prefieres un diseño minimalista o extravagante?”
- Post de ideas creativas: Ejemplos de usos únicos de la impresión 3D, como portarretratos, soportes personalizados o accesorios de oficina.
- Además, publicar contenido educativo para enseñar a la audiencia sobre las posibilidades y beneficios del 3D: tutoriales básicos, ventajas sostenibles del proceso, y más.

## CAMPAÑAS PROMOCIONALES PARA IMPULSAR VENTAS Y CONSULTAS

Realizar campañas centradas en la utilidad de los productos impresos en 3D:

- Ofertas especiales: “Imprime 3 objetos y obtén el cuarto gratis” o descuentos por tiempo limitado en diseños personalizados para eventos especiales como bodas, cumpleaños o ferias corporativas.
- Contenido visual dirigido a empresas: Muestra ejemplos de trofeos, llaveros corporativos o merchandising para eventos, destacando la calidad y profesionalismo del servicio.
- Además, se incluirá un llamado a la acción claro en cada publicación que invite a los clientes a contactarse vía WhatsApp o mensajes directos para realizar consultas.



# RUTA DE ACCIÓN

## Contenido Creativo y Personalizado

Se publicarán videos, demostraciones visuales y publicaciones virales que muestren la creación de productos impresos en 3D, incentivando la participación y el crecimiento orgánico.

## Dinámicas Participativas y Educación

Se implementarán encuestas, retos, y contenido educativo sobre la impresión 3D para mantener a la audiencia activa e involucrada.

## Campañas Promocionales Dirigidas

Se realizarán ofertas especiales, contenido visual para empresas, y reseñas de clientes para generar más ventas y consultas directas.

# **CALENDARIO DE PUBLICACIONES**

# Calendario de Publicaciones

Clic en las imágenes de cada red social para ver su calendario de publicaciones



Tik Tok

# Publicaciones para redes sociales





**MUCHAS  
GRACIAS**