



Caso práctico 4

INSTRUCCIONES

¿Qué tenéis que hacer?

1. Descargar la **información (marca y briefing)**
2. Revisar este **briefing** con detenimiento
3. Buscar **información** (web, redes, noticias...) y reflexionar en grupo
5. Desarrollar todos los **trabajos solicitados** (trabajar en equipo y repartir trabajos)
6. Preparar la **presentación** (ser originales, creativos, impactantes y claros y, sobre todo, ceñiros al briefing)

Recordad: «tenéis solo **siete minutos** para la presentación»

¿Cuánto tiempo tenéis? **Reunión con el cliente: 12.15 H**

¡A trabajar!

CLIENTE: Espacio Espiral

Espacio de calma y relax con clases de Pilates (Barre, máquina y suelo).

TRABAJOS A REALIZAR

1. Definición de Público objetivo-Target (buyer persona)

Recuerda: Saber quién es tu audiencia te permite crear contenido relevante y personalizado lo que aumentará el engagement y la fidelización. Crear un buyer-persona es esencial para entender a tu público (quien me compra, me sigue, me busca...). Un buyer-persona es una representación ficticia de tu cliente ideal, basado en datos reales.

Datos a incluir: Edad, profesión, nivel de estudios, nivel de ingresos, dónde vive, en qué trabaja o estudia, que le gusta, hábitos, uso de internet... y todos los datos que consideres de interés.

2. Elección de plataformas /canales adecuados

Recuerda: No todas las redes son iguales. Cada plataforma tiene un público y un propósito diferente. No es necesario estar en todas las plataformas. entender a tu público (quien me compra, me sigue, me busca...). Un buyer-persona es una representación ficticia de tu cliente ideal, basado en datos reales.

Definir en qué redes vamos a estar presentes y por qué (argumentación)

Espiral Espacio utiliza Instagram. ¿Por qué crees que han utilizado estas redes? ¿Elegirías otra u otras? ¿Por qué?

3. Definir estilo y tono de la comunicación

Recuerda: Adaptar mensaje a la plataforma y al público objetivo que debe de ser coherente con la marca.

Definir el estilo y tono de la comunicación (directo, sincero, formal, informal, técnico, profesional, serio, divertido, claro, emocional, educativo...). Escoge cómo será y por qué (argumentación)

Caso práctico 4

4. Planificación de contenido

Recuerda: Crear contenido de valor y que interese a tu público. El embudo de contenidos es un modelo que te ayuda a guiar a la audiencia desde el primer contacto hasta la fidelización.

Atracción (que llama la atención)
Interacción (que genera que la persona usuaria haga algo)
Conversión (que lleva a la acción prevista)
Fidelización (que retiene al público)

Define un tipo de contenido relacionado con la marca de cada uno de los momentos del embudo (con una frase sirve)

5. Storytelling de marca

Recuerda: Crear contenido diferente, adaptado a tu público y alineado con tu estrategia. Atracción (que llama la atención)

Creatividad (originalidad alineada con la marca y conectada emocionalmente con el público)
Storytelling de marca (puntos argumentales y conexión emocional. contar una historia-auténtica, coherente, empatía)
Storytelling visual (utilizar el diseño para transmitir y reforzar el storytelling de marca-narrativa visual)

Define el storytelling de marca en dos o tres frases (qué somos y qué queremos contar y cómo vamos a conectar contigo)

6. Piezas audiovisuales

Recuerda: Un buen diseño capta la atención (color, composición, tipografía...) , refuerza el mensaje (elementos visuales coherentes con la marca: logo, color, eslógan...) y guía al usuario (jerarquía en el contenido, CTAs)

Elementos a realizar

1. Realización de storie para Instagram

Tamaño 1080x1920 px

Duración 15 seg.

2. Realización de post para Instagram

Tamaño 1080x1080 px

Opciones: Carousel de fotos o reel (60-90 seg)

Objetivo: Engagement y Conversión. Dar a conocer sus clases de pilates máquina y oferta “invita a una amiga o amigo y llévate un mes gratis” .

Información de la promoción:

Se quiere impulsar un nuevo grupo de “Pilates máquina” y para ello se quiere dar a conocer el servicio. Además se quiere impulsar una oferta para que si traes una persona y se apunta tienes un mes gratis en el curso.

Info: <https://espiralespacio.com/index.php/actividades/pilates-maquina/>

Explicar en qué consiste este método, por qué elegir Espiral Espacio y la oferta de lanzamiento (trae una amiga o amigo y llévate un mes gratis).

RECURSOS

IMÁGENES

<https://pixabay.com>

<https://www.videvo.net>

www.pexels.com

<https://www.freepik.es>

<https://coverr.co/es>

<https://www.motionelements.com/es/>

ICONOS

<https://www.flaticon.es>

MÚSICA Y SONIDOS

<https://audionautix.com>

<http://ccmixter.org>

<https://procomun.intef.es/bm/buscador/audio/todos>