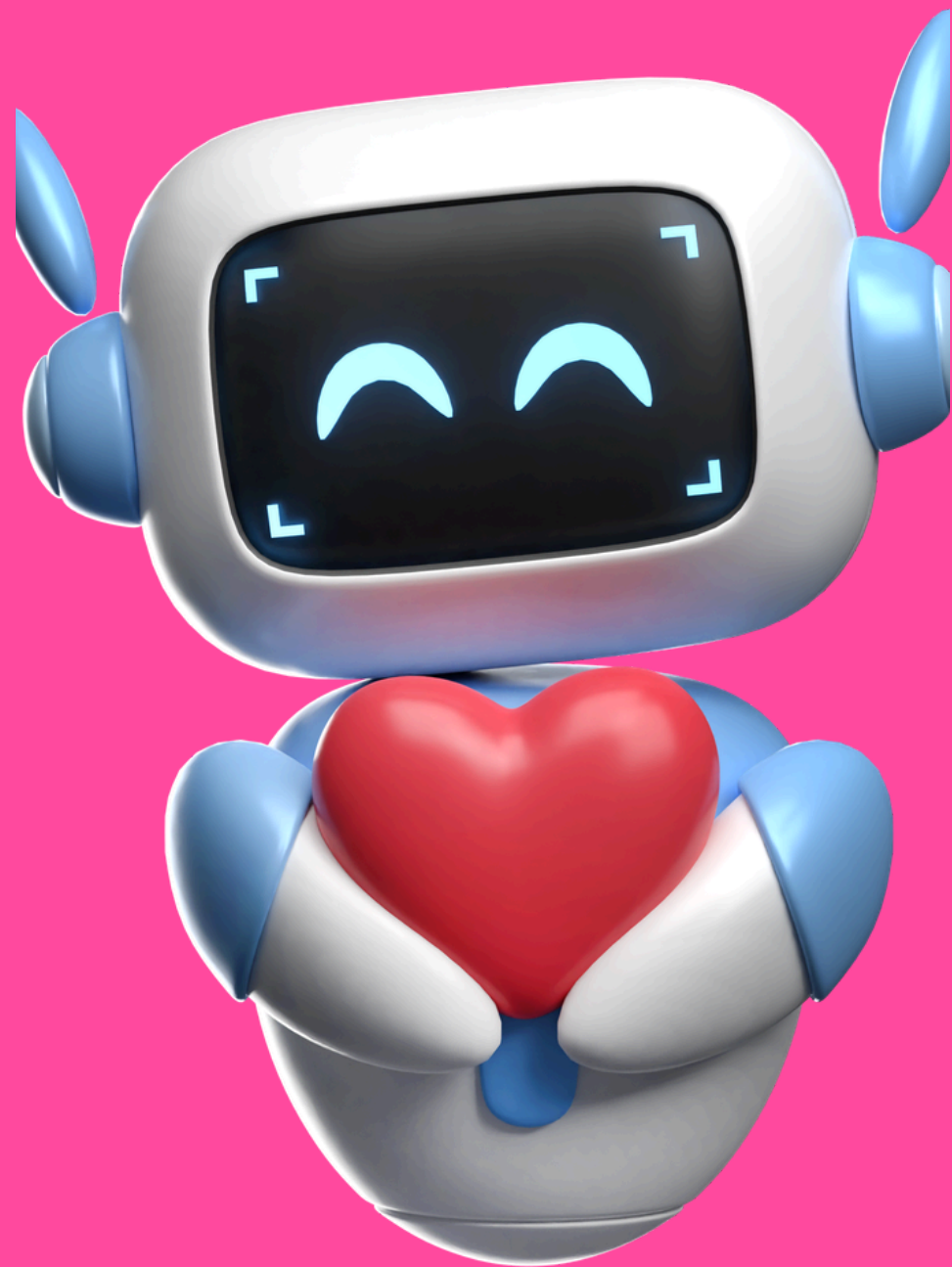


A close-up, high-angle shot of a person's hands typing on a black laptop keyboard. The person is wearing a white long-sleeved shirt. The laptop is open, and the screen is visible at the top, showing a blank white space. The background is a light-colored wooden desk. Overlaid on the image in large, bold, white capital letters with a slight blue shadow is the text "MENTORÍA DE MARKETING DIGITAL".

MENTORÍA DE MARKETING DIGITAL

MARKETING DIGITAL



El marketing es una disciplina que engloba todas **las actividades, estrategias y técnicas utilizadas por las empresas y organizaciones para identificar, crear y satisfacer las necesidades y deseos de los consumidores.** Su objetivo principal es atraer, retener y fidelizar a los clientes, y, en última instancia, aumentar las ventas y la rentabilidad.





“El **marketing** no es solo una herramienta de ventas, **es una forma de conectar con las personas, de entender sus necesidades y de ofrecerles soluciones que mejoren sus vidas.**

Es un puente entre lo que ofrecemos y lo que ellos buscan, una manera de hacerles saber que estamos aquí para ayudarlos.”



MARCA PERSONAL



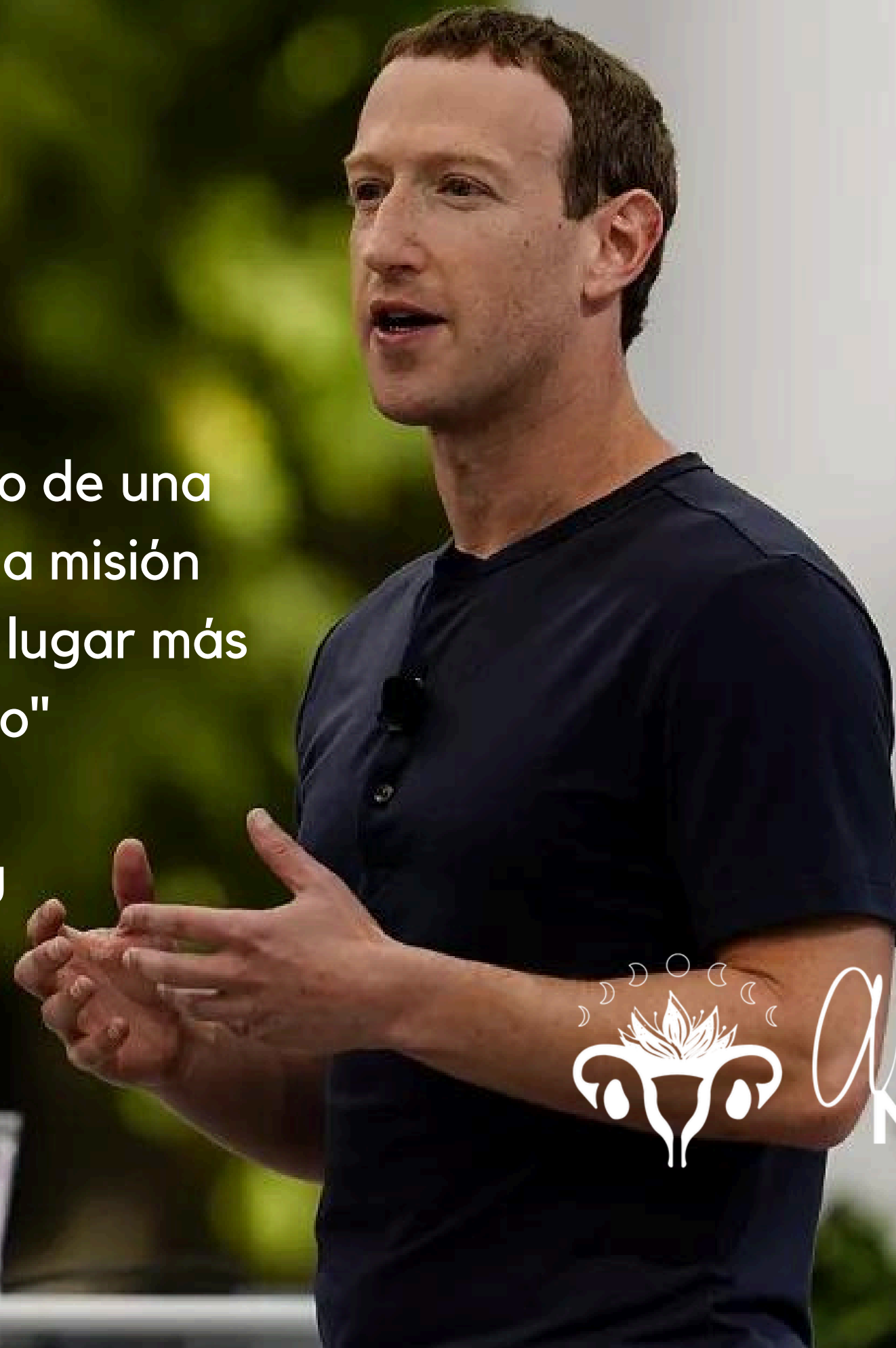
Es la **huella que dejas en los demás** y cómo te perciben en relación a tus habilidades, conocimientos y valores. Es el conjunto de atributos y características que te **diferencian de los demás** y te hacen única en tu ámbito profesional.

REDES SOCIALES



"Facebook no se trata solo de una compañía. Se trata de una misión social: hacer del mundo un lugar más abierto y conectado"

Mark Zuckerberg



Amapola
MATRONA

La intención detrás de **TikTok** es proporcionar una plataforma donde las personas puedan expresarse de manera creativa, descubrir **contenido entretenido** y conectarse con una audiencia global.

Zhang Yiming



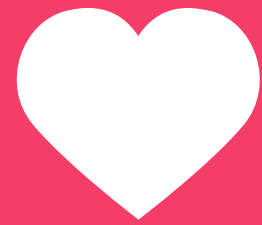
Instagram es sobre capturar y compartir los momentos del mundo. Se trata de **ver y experimentar el mundo a través de los ojos de otras personas.**



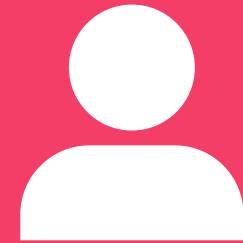
Kevin Systrom y Mike Krieger



97



222



55

**¿CÓMO ES TU RELACIÓN
CON INSTAGRAM?**



**INSTAGRAM NO SE TRATA DE TI,
SE TRATA DE LO QUE TU HACES
PARA SATISFACER LAS
NECESIDADES DE TU COMUNIDAD.**



**EL PRIMER PASO ES
SABER CON QUÉ *GRUPO DE*
PERSONAS ESPECIFICAS DE TU
COMUNIDAD QUIERES TRABAJAR**

A close-up of a Na'vi woman with blue skin and yellow markings, holding a green vine in a jungle setting. The text "RADIOGRAFÍA A TU ÁVATAR" is overlaid in white.

RADIOGRAFÍA A TU ÁVATAR

ÁVATAR

A close-up, cinematic shot of Neytiri, a Na'vi character from the movie Avatar. She has blue skin, large expressive eyes, and intricate blue and yellow markings on her face and hair. She is holding a green vine in her hands, and the background is a dark, lush jungle environment.

Es el grupo de personas a las que se dirige mi oferta, mientras más las/os conozco mejor puedo dar respuesta a sus necesidades y mejor puedo venderles productos y servicios.

ACTIVIDAD



RADIOGRAFÍA DE TU ÁVATAR

DEFINE TU *USUARIA* SOÑADA

- ¿Qué nombre le pondrás a tu *paciente soñada*?
- ¿Qué género tiene?
- Rango etario
- Trabajo
- Ingresos promedio
- Estado civil
- ¿Tiene hijos?



DEFINE TU *USUARIA* SOÑADA

- ¿Qué características personales tiene?
- ¿Qué contenido ve?
- ¿Qué es lo que quiere?
- ¿Qué le dice su entorno (familia, amigos, colegas, pareja, etc)?
- ¿Qué quiere cambiar de su vida?



DEFINE TU *USUARIA* SOÑADA

- **Describe 3 problemas/situaciones específicas. (Punto A)**
- ¿Por qué te necesita? ¿Cómo se siente ahora? ¿Qué le molesta ahora? ¿Por qué no puede resolver sola ese problema? ¿Qué le falta? ¿Qué está haciendo para resolverlo que tu sabes que no funciona? ¿Qué miedo u obstáculos se le presentan? ¿Qué consecuencias tendrá si continua así? ¿En qué recetas mágicas cree?



DEFINE TU *USUARIA* SOÑADA

- **Describe 3 sueños/metast u objetivos específicos. (Punto B)**
- ¿Qué resultados específicos tendrá después de trabajar contigo? ¿Qué logrará? ¿Cómo se sentirá después de solucionar el problema? ¿Qué emociones desea sentir? ¿Cómo cambiará su vida a corto y largo plazo?



**¿DE QUÉ FORMA TUS
SERVICIOS (*LO QUE TU HACES*)
RESUELVEN LOS PROBLEMAS
DE TU *USUARIA* SOÑADA Y LE
AYUDAN A ALCANZAR SUS
OBJETIVOS?**

**DISEÑA TUS SERVICIOS DE
TAL FORMA, QUE SEAN
*IRRESISTIBLES PARA TU
USUARIA SOÑADA.***



PRÓXIMA SESIÓN

DISEÑO DE SERVICIOS IRRESISTIBLES

Y CÓMO COMUNICARLOS

