

1. Definición de Público Objetivo:

- Identificar el perfil demográfico y psicográfico de la audiencia objetivo.
- Segmentar según intereses, y ubicación geográfica.

2. Mensaje Clave:

- Destacar la creatividad, calidad y personalización de cada pack de salas.
- Enfatizar la importancia de capturar momentos especiales de manera única y emotiva o de impulsar una marca/producto .

3. Estrategia de Contenidos:

- Crear y mantener un blog donde subiremos vídeos en casa sala enseñando a utilizar las herramientas y a dar ideas para crear contenido.
- Desarrollar contenido visual atractivo para redes sociales que refleje el estilo y enfoque de Spot Box

4. Presencia Online:

- Actualizar y optimizar el sitio web para una navegación fácil y una presentación efectiva del portafolio.
- Mantener perfiles activos en redes sociales relevantes (Instagram, tik tok, YouTube, spotyfi) con publicaciones regulares y uso de hashtags relevantes.



6 Publicaciones 111K Seguidores 63 Siguiendo

SPOT BOX

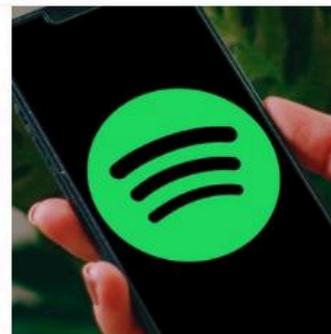
Somos un espacio para crear contenido digital de manera profesional...
visitanos!

Editar

Compartir



Nuevo



5. Testimonios y Reseñas:

- Solicitar y destacar testimonios de clientes satisfechos en el sitio web y redes sociales.
- Incentivar a los clientes a dejar reseñas en plataformas como Google, Yelp y redes sociales.

6. Colaboraciones:

- Colaboraciones con todo tipo de creadores de contenido, les dejaremos nuestras salas para que las utilicen para sus vídeos y fotos y así ser más fácil llamar la atención del público.

7. Promociones Especiales:

- Crear ofertas especiales para clientes nuevos, paquetes dobles y descuentos por referencias.
- Organizar promociones estacionales (Navidad, San Valentín) para incentivar la demanda.

8. Eventos y Talleres:

- Organizar talleres de fotografía, grabación y uso de herramientas y apps para editar, para principiantes o sesiones informativas sobre la importancia de la creación de contenido digital profesional.

9. Publicidad Local:

- Utilizar publicidad local en medios impresos y digitales según el presupuesto disponible.
- Optimizar perfiles en servicios de búsqueda local (Google My Business) para mejorar la visibilidad en búsquedas locales.

10. Medición y Evaluación:

- Utilizar herramientas de análisis web y redes sociales para evaluar el rendimiento.
- Recopilar comentarios de clientes y ajustar estrategias según sea necesario.

11. Programa de Fidelización:

- Implementar un programa de fidelización que ofrezca descuentos y beneficios a clientes recurrentes.
- Enviar boletines periódicos con actualizaciones, consejos y ofertas exclusivas a la base de datos de clientes.