



EL IMPULSO DEL BRANDING DIGITAL DE ABRAZADITO A LA LUNA A TRAVÉS DEL DISEÑO

CASO DE ÉXITO SOBRE CÓMO POTENCIAR LA IMAGEN DE MARCA DE UN COMERCIO LOCAL DEDICADO A LA FOTOGRAFÍA PROFESIONAL

ABRAZADITO A LA LUNA

Empresa individual sin asalariados - sector comercio: Alojamiento Servicio profesional de fotografía e imprenta y publicidad (impresión textil, detalles personalizados, serigrafías, etc).

Localización: Calle María de Molina, 8 34002 Palencia

Análisis situación: Índice de intensidad digital bajo

ÍNDICE DE INTENSIDAD DIGITAL* // BAJO

Más del 50% de los empleados utilizan computadores con acceso a Internet para fines comerciales	✓	Tener CRM ³	✗
Paquete de software ERP ¹ para compartir información entre diferentes áreas funcionales	✓	Comprar servicio de Cloud Computing sofisticados o intermedios (2021)	✗
La velocidad de descarga máxima contratada de la conexión a Internet fija más rápida es de al menos 30 Mb/s	✓	Cualquier uso de Inteligencia Artificial	✗
Ventas web más del 1% de la facturación total y las ventas web B2C más del 10% de las ventas web	✗	Compra de servicios de Cloud Computing básicos utilizados a través de internet	✓
Cualquier uso de la tecnología de IoT ²	✗	Ventas de comercio electrónico de al menos 1% de facturación	✗
Cualquier uso de red social	✓	Uso de dos o más redes sociales	✓

* **Índice Intensidad Digital:** Resumen del modelo de evaluación de índice de intensidad digital validado por ICE de la Junta de Castilla y León.
¹ **ERP:** Sistema de software para la planificación de recursos empresariales de un negocio.
² **Tecnologías IoT:** Internet de las cosas, se refiere a la red colectiva de dispositivos conectados y a la tecnología que facilita la comunicación entre los dispositivos y la nube.
³ **CRM:** Sistema de software para la gestión de las relaciones con los clientes.

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN

ÍNDICE INTENSIDAD DIGITAL BAJO
NECESIDADES DETECTADAS

01// INFRAESTRUCTURA DIGITAL

- ▶ **No dispone sistema información organizado** (red datos, servidor)
 - ▶ Cuenta con un equipo dedicado a su actividad profesional
 - ▶ Utiliza un único equipo de trabajo (Persona física sin asalariados)
- ▶ **Si utiliza servicios en la nube** (compra de espacio/almacenamiento virtual)
- ▶ **Presencia en internet:**
 - ▶ Si página web, informativa con servicios que ofrece
 - ▶ Autogestionada por la propietaria
 - ▶ No área de clientes/proveedores
 - ▶ Si Redes Sociales con actualizaciones de contenido irregulares // publicaciones no planificadas
- ▶ Utiliza **maquinaria para su actividad** profesional (plotter impresión, equipo fotográfico profesional)
- ▶ **Formas de contacto:**
 - ▶ Formulario web
 - ▶ WhatsApp
 - ▶ Teléfono
 - ▶ Email

02// SISTEMAS GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN

- ▶ Uso de software de **gestión con herramientas ofimáticas:**
 - ▶ Gestión procesos de forma manual (Excel, Word, etc.)
- ▶ **Utiliza sistemas** para compartir y almacenar información en la **nube**
- ▶ Software de gestión para **recopilación información** generada de clientes y proveedores:
- ▶ Software de gestión de **contabilidad** (servicio externalizado)
- ▶ Sistema de gestión de **Recursos Humanos** (servicio externalizado)
- ▶ Si uso **firma digital**
- ▶ Software específico para gestionar **base de datos de sus clientes.**

03// SEGURIDAD DIGITAL

- ▶ Si **herramientas básicas de seguridad** en el único equipo con el que trabaja
 - ▶ **^Sistema de copias de seguridad periódicas**

04// TALENTO DIGITAL

- ▶ **No cuenta con competencias digitales**
 - ▶ Si **gran interés en adquirir conocimientos** sobre uso y manejo de herramientas **digitales** y soluciones **tecnológicas** para impulsar su negocio (empresaria individual por cuenta propia sin asalariados).

ACCIONES

01 // NUEVO BRANDING

NUEVO BRANDING CON DISEÑO WEB CORPORATIVO:

- ▶ Creación **nueva página web** más visual, funcional e intuitiva:
 - ▶ Incorporación de todos los servicios y productos que también ofrece en el establecimiento con información detallada.
 - ▶ Descripción detallada con imágenes y contenido de calidad
 - ▶ Actualización de contenido e incorporación de nuevos apartados-secciones en la web
 - ▶ Optimización SEO con la nueva web:
 - Impulsar posicionamiento y visibilidad de la marca en buscadores
 - Mejorar la experiencia de usuario
 - ▶ Incorporación del logo de marca "Abrazadito a la luna" en lugares estratégicos de la nueva web
- ▶ Solicitud **Kit Digital** para financiar e implementar esta acción

RESULTADOS

RESULTADOS ACCIÓN 01 //

- ▶ La **mejora del branding e imagen** de Abrazadito a la luna:
 - ▶ Ha impulsado el reconocimiento de la marca.
 - ▶ Ha generado de forma inmediata relación más cercana entre potenciales clientes y el negocio.
 - ▶ Ha generado mayor interés consiguiendo incrementar en un 15% las visitas al sitio web.
 - ▶ Ha facilitado la captación de nuevos clientes.
 - ▶ Ahora transmite al 100% los valores de marca que la propietaria busca (profesionalidad, cercanía y confianza, atención al cliente personalizada y valor añadido)
- ▶ Mejora del posicionamiento orgánico (SEO) del sitio web en buscadores en un 10%.
- ▶ Incorporar todos los productos y servicios del negocio le han permitido contar hoy con un **gran escaparate virtual** para todos los usuarios y potenciales clientes.
- ▶ Mejora de la **experiencia de usuario** (web más funcional e intuitiva con nuevas descripciones, imágenes de calidad, etc.)

02 // REDES SOCIALES

PLANIFICACIÓN ESTRATEGIA DE CONTENIDO EN REDES SOCIALES

- ▶ **Plan de contenidos** de publicaciones en redes sociales (**Instagram y Facebook**)
 - ▶ Análisis previo de contenido que mejor funciona, horarios de publicación e identificación de público objetivo para dirigir las comunicaciones
- ▶ **Formación en redes sociales** para adquirir autonomía y conocimientos:
 - ▶ Uso y manejo de herramientas digitales específicas
 - ▶ Tendencias y trucos para impulsar la marca en Redes Sociales
 - ▶ Incrementar competencias digitales
 - ▶ Optimización canales sociales

RESULTADOS ACCIÓN 02 //

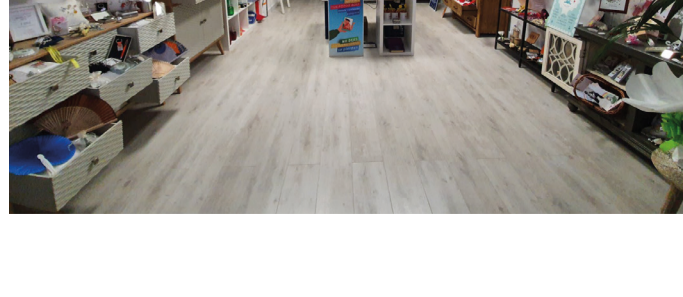
- ▶ Mayor visibilidad de la marca en redes sociales gracias a la reactivación de **publicaciones planificadas y regulares.**
- ▶ **Aumento de tráfico** a su sitio web y visibilidad de la marca en redes sociales.
- ▶ **Mejora imagen de la marca** en redes sociales en línea con la nueva página web
- ▶ Mejora de las competencias digitales a través de los **cursos de formación** específica en marketing digital y uso y manejo de herramientas
 - ▶ Reducción de tiempos en el trabajo diario
 - ▶ Contenido en redes sociales más profesional y creativo
 - ▶ Posibilidad de autogestionar sus canales sociales y la web gracias a la formación recibida.
 - ▶ Mayores conocimientos para tomar decisiones estratégicas que le ayuden a impulsar su negocio.

RETOS TÉCNICOS Y ADAPTATIVOS

- Reto técnico superado con éxito*
- ✓ **Desconocimiento:**
 - Proveedores tecnológicos disponibles para realizar las acciones
 - Líneas de financiación existentes para impulsar el negocio.
 - ✓ **Falta de competencias digitales** que se ha solventado con cursos de formación relacionados con marketing digital y uso/manejo de herramienta.
- Reto adaptativo superado con éxito*
- ✓ **Tiempo** invertido en encontrar un **proveedor tecnológico** que cumpliera con los tiempos acordados para realizar las acciones.
 - ✓ **Falta de tiempo** para ser más constante, al tratarse de una empresa individual sin asalariados, la implantación de todas las acciones en digitalización ha supuesto dedicar **tiempo extra y esfuerzo** de la propietaria para poder avanzar.

FACTORES CLAVE DEL ÉXITO

- Habilidad**
Habilidad de la propietaria para **adaptarse a las nuevas tecnologías**
- Motivación**
Proactividad e interés de la propietaria por adquirir conocimientos en marketing digital a través de los cursos de formación gratuitos ofrecidos por Cámara Palencia y financiados por la Junta de Castilla y León a través del ICE.
- Subvenciones**
Subvenciones que apoyan el desarrollo y mejora digital de comercios minoristas // El **Kit Digital**⁴ y el **programa CODIPA**⁵ de promoción y apoyo a la digitalización lo han hecho posible



TESTIMONIO

SORAYA IGLMO HEREDERO
GERENTE Y PROPIETARIA DE ABRAZADITO A LA LUNA

"Soy consciente de la importancia que tiene la **transformación digital para optimizar procesos** y ganar en rentabilidad y productividad en un negocio. Por eso me parece fundamental la formación que estoy recibiendo, me está ayudando muchísimo a **conocer nuevas herramientas, trucos y tendencias** en redes sociales o marketing digital para llevarlo todo a la práctica de la forma más profesional posible"

"El hecho de contar con ayudas como las de Kit Digital son las que me animaron a crear una nueva web implementado varias mejoras. El **cambio ha sido brutal, más visitas, mejor imagen, más visibilidad...** Sin duda ha sido un acierto lanzarme a por ello"

ABRAZADITO A LA LUNA

652 844 841

www.abrazaditoalaluna.es

www.abrazaditoalaluna.es/
contacto-abrazaditoluna-palencia