

# Camínero

Embutido de Lidia



COMO EL BRANDING Y LAS REDES SOCIALES

## LLEVARON AL ÉXITO A EMBUTIDOS CAMINERO

CASO DE ÉXITO SOBRE EL IMPULSO DE UNA NUEVA EMPRESA AGROALIMENTARIA A TRAVÉS DEL BRANDING EN REDES SOCIALES

### GANADERÍA Y EMBUTIDOS CAMINERO



**Microempresa - sector industria agroalimentaria:** elaboración, venta y comercialización de embutidos de toro de lidia



**Localización:** Calle Sisinio Nevares, Carrión de los Condes, Palencia 34120



**Análisis situación:** Índice de intensidad digital bajo

### ÍNDICE DE INTENSIDAD DIGITAL\* // BAJO

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

\* Índice Intensidad Digital: Resumen del modelo de evaluación de Índice de intensidad digital validado por ICE de la Junta de Castilla y León.

<sup>1</sup> ERP: Sistema de software para la planificación de recursos empresariales de un negocio.

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> 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

##### Presencia en internet:

- ▶ Si **página web con ecommerce**:
  - ▶ Sí catálogo de productos
  - ▶ No área de clientes
  - ▶ No realiza análisis de datos visitas o tráfico web, ni herramienta para fidelización de clientes
  - ▶ Sí cuenta con pasarela de pago (TPV)
  - ▶ Sin desarrollo de SEO ni palabras clave
  - ▶ No formulario web de contacto para comunicarse con clientes // vía móvil (teléfono de contacto)

##### Redes Sociales:

- ▶ Escasa actividad y sin estrategia previa de actuación

##### Escaso uso de servicios en la nube:

- ▶ No aprovecha funcionalidades
- ▶ No maximiza su rendimiento

#### 02// SISTEMAS GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN

- ▶ Principalmente uso de **herramientas ofimáticas específicas** para:
  - ▶ Gestionar procesos de forma manual.
  - ▶ Recopilar información generada de clientes: No usan estos datos para mejorar la experiencia del cliente o tomar decisiones
  - ▶ Gestión de inventario de forma manual.

##### Gestión y almacenamiento de **datos sin estrategia** previa:

- ▶ No utiliza sistemas en la nube para compartir y almacenar información

##### No cuenta con **base de datos** dinámica de **clientes** (si básica)

- ▶ No usa estos datos para mejorar la experiencia del cliente o tomar decisiones.

##### No software para **análisis de datos** o sistema Business Intelligence (BI)

- ▶ No **sistema informático** para **gestionar** cualquier proceso de **venta** de productos

#### 03// SEGURIDAD DIGITAL

- ▶ Si **herramientas básicas de seguridad** (propios del Sistema Operativo)

- ▶ Si realiza **copias de seguridad** periódicas de datos más relevantes

#### 04// TALENTO DIGITAL

- ▶ Si estrategia predefinida para **desarrollo talento y capacitación digital** de personal.

- ▶ Si realiza **acciones formativas** para sus empleados.

### ACCIONES

#### 01 // OPTIMIZACIÓN SEO

- ▶ Informe de análisis y situación de la **página web** con ecommerce de Embutidos Camínero (análisis palabras clave, SEO On Page, descripciones meta, mejora estructura web, indexación y jerarquización de contenido) para:

- Mejorar el **posicionamiento online** y resultados de búsqueda de la marca en Google
- Impulsar **tráfico online** y **visitas** al sitio web
- Impulsar número **ventas de productos**
- Incrementar **tasa de conversión** en el sitio web

- ▶ Optimización en la **descripción, categorización e imágenes de productos** para impulso canal de venta online.

#### 02 // MARKETING EN REDES SOCIALES

- ▶ Sesión de fotos profesional de productos para:

- Mejorar calidad de **imágenes de productos** y actualización de **contenido** para redes sociales y web/eccommerce
- Impulsar **branding** de Embutidos Camínero
- Reforzar y consolidar **identidad de la marca**
- **Captar atención** y aumentar **interacción** en canales sociales
- Posicionarse como marca **productos Gourmet** con packaging sostenible.

- ▶ Reactivación canales sociales ya creados: **Instagram y Facebook**

- Publicaciones diarias, atractivas y dirigidas a público objetivo (incluyendo **calendarización de contenido** a publicar).
- Promoción de productos a través de **campañas de publicidad** online
- Realización de **campañas promocionales** (visitas guiadas finca "La Cigüeñera") para atraer usuarios, potenciales clientes e impulsar tráfico & venta online productos
- Utilización herramientas propias (**Reels Instagram**) para impulsar el canal de la marca y su visibilidad

### RESULTADOS

#### RESULTADOS ACCIÓN 01 //

- ▶ Mejora del **20%** en el **posicionamiento online** de la nueva web con ecommerce.

- ▶ Actualmente han experimentado un incremento del **tráfico web** de un **10%**

- ▶ Experimentado un incremento de **ventas online** entorno al **10%**

- ▶ Mejora del **alcance**

#### RESULTADOS ACCIÓN 02 //

- ▶ Posicionamiento de Embutidos Camínero como **marca Gourmet y Sostenible**

- ▶ Mejora **credibilidad y confianza** usuarios en la red

- ▶ Impulso **canales sociales**
  - Aumentos seguidores en 50%
  - Aumento interacciones en 40%

- ▶ Actualmente han experimentado un incremento de visitas a la **tienda online** de un 25% precedente de sus redes sociales

- ▶ En los últimos 6 meses, sus publicaciones en **redes sociales** han alcanzado a más de **400.000 usuarios**

- ▶ Nuevas **oportunidades de negocio** con potenciales clientes

### RETOS TÉCNICOS Y ADAPTATIVOS

#### Reto técnico en proceso

- ✓ Grandes **dificultades** en la gestión y solitud del **Kit Digital**<sup>4</sup> por cuestiones técnicas de requisitos:

- Realización del **trámite** en varias ocasiones

- A la **espera de concesión** definitiva de bono Kit Digital

### FACTORES CLAVE DEL ÉXITO

#### Iniciativa

**Iniciativa y motivación** de los propietarios de Embutidos Camínero ha sido clave para impulsar apertura de nueva línea negocio.

#### Tiempo

El **tiempo** invertido para poder **planificar e implantar** una buena estrategia de branding & redes sociales conjunta.

#### Organización

La **buena organización del equipo de trabajo** de Embutidos Camínero para cumplir con éxito el plan de acciones planteado.

<sup>4</sup> **Kit Digital:** Iniciativa del Gobierno de España para subvencionar la implantación de soluciones digitales disponibles en el mercado y conseguir un significativo avance en el nivel de madurez digital de una PYME.



### TESTIMONIO

**LOURDES SENOVILLA**  
ADMINISTRADORA EMBUTIDOS CAMINERO

"Abrir una nueva línea de negocio ha sido un proceso duro y de muchísimo trabajo. Nuestra **constancia y motivación** están siendo claves para sacar adelante este proyecto"

"Gracias a las **redes sociales** hemos conseguimos **posicionarnos en el mercado**, sin duda han sido un valor añadido al esfuerzo que hemos desarrollado y nuestro gran aliado para incrementar las ventas. La estrategia que hemos desarrollado nos ha permitido incrementar las ventas y crear nuevas oportunidades de negocio con potenciales clientes. Hay que **sumarse a la transformación digital** para no quedarse atrás y **continuar creciendo**."

GANADERÍA Y EMBUTIDOS CAMINERO

605 803 736

www.embutidoscaminero.com

hola@embutidoscaminero.com

Cámara

AUTORÍA DEL CASO DE ÉXITO CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE PALENCIA

ACTIVIDAD FINANCIADA POR LA JUNTA DE CASTILLA Y LEÓN A TRAVÉS DEL INSTITUTO PARA LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL DE CASTILLA Y LEÓN

ice

Junta de Castilla y León