

ANEXO X-2



UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
COORDINACIÓN DE PASANTÍA Y TRABAJO DE GRADO

ACTA DE APROBACIÓN

INFORME FINAL DE PASANTÍA

TRABAJO DE GRADO

El jurado designado por la Facultad de Ciencias Sociales para la evaluación del **Informe Final de Pasantía o Trabajo de Grado** titulado: Estrategias de Marketing digital para aumento de ventas en la tienda virtual 1clickvzla

Realizado por el (la) Br. **Arianna Rivas**

C.I. N° V-30.228.923 cursante de la carrera de **Mercadeo** hace constar después de analizar su contenido y oída la exposición oral, considera que el

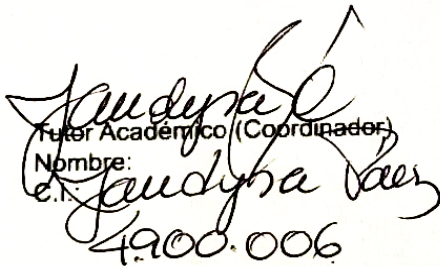
Informe Final o Trabajo de Grado ha obtenido la calificación de:

20 Ptos

APROBADO

NO APROBADO

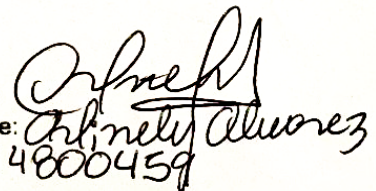
El Jurado


Tutor Académico (Coordinador)
Nombre: Jaudyna Páez
C.I.: 4900.006

Jurado

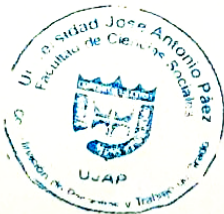
Nombre:

C.I.:


Arinelly Alvarez
C.I.: 14800459

Jurado
Nombre:
C.I.:

Fecha: 09/04/2024





UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ

**ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL PARA AUMENTO DE VENTAS EN LA TIENDA
VIRTUAL 1CLICKVZLA**

Autor: Rivas, Arianna

Urb. Yuma II, calle N° 3. Municipio San Diego Teléfono: (0241) 8714240 (master) – Fax: (0241)
871239



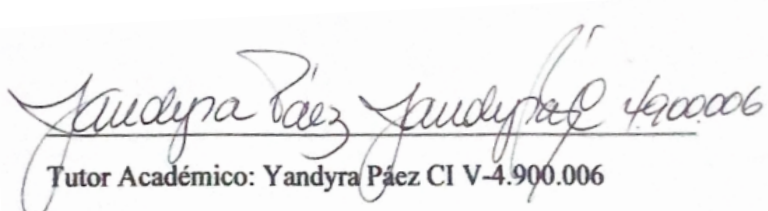
REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA

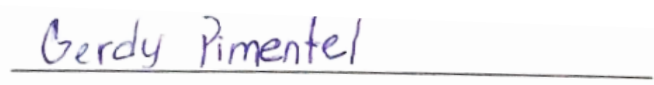
UNIVERSIDAD JOSE ANTONIO PAEZ

COORDINACIÓN DE PASANTÍA

ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL PARA AUMENTO DE VENTAS EN LA TIENDA VIRTUAL 1CLICKVZLA

CONSTANCIA DE ACEPTACIÓN


Tutor Académico: Yandyra Páez CI V-4.900.006


Tutor empresarial: Gerdy Pimentel CI V-18.763.923

AUTOR: Arianna Rivas

C.I. 30.228.923

San Diego, marzo 2024

AGRADECIMIENTOS

Me gustaría expresar mi más sincero agradecimiento a mis padres, Jorge Rivas y Janeth Hernandez, por su amor y apoyo incondicional, por ser mi fuente de inspiración y por enseñarme el valor de la dedicación, perseverancia y de nunca darme por vencida.

A Jorge, por apoyarme en este proyecto, por su comprensión y paciencia, por sus consejos valiosos y siempre estar a mi lado en cada paso que doy.

Le agradezco a mi tutora empresarial, Gerdy Pimentel, por guiarme en cada paso de mis pasantías, brindarme el conocimiento y la experiencia necesaria para realizar esta investigación. Además, mi agradecimiento se extiende al personal de Chesky C.A, específicamente al departamento de mercadeo, quienes me aconsejaron en todo momento y los cuales me proporcionaron un ambiente agradable en mi puesto como pasante.

A mi tutora académica, Yandyra Paez, por asesorarme y guiarme en cada fase de la investigación. Gracias a su ayuda me permitió obtener resultados satisfactorios.

Por último, me gustaría agradecer a mis compañeros, que colaboraron de manera indirecta en este trabajo, resolviendo dudas, inquietudes y proporcionando información que de alguna manera contribuyeron a la realización de este trabajo.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO

	pp.
LISTA DE CUADROS	i
LISTA DE GRÁFICOS	iii
LISTA DE FIGURAS	iv
INTRODUCCIÓN	1
FASE	
I	
GENERALIDADES DE LA INSTITUCIÓN	2
1.1 Descripción de la empresa	2
1.1.1 Ubicación	2
1.1.2 Reseña Histórica	2
1.1.3 Estructura Organizacional	3
1.2 Misión de la empresa	3
1.2.1 Visión	3
1.2.2 Objetivos	3
1.3 Descripción del departamento	4
1.3.1 Estructura Organizacional del departamento	4
1.4. Misión del departamento	4
1.4.1 Visión	5
1.4.2 Objetivos	5
II	
DIAGNÓSTICO	6
2.1 Diagnóstico de necesidades	6
2.2 Plan de trabajo	6

	2.2.1 Formulación del Problema	6
	2.2.2 Objetivos de la Investigación	6
	2.2.2.1 Objetivos Generales	6
	2.2.2.2 Objetivos Específicos	6
	2.3 Cronograma de Actividades	7
	2.4 Programa de Actividades	7
	2.5 Descripción de Actividades	9
	2.6 Recursos Técnicos y Humanos	12
	2.6.1 Recursos Técnicos	10
	2.6.2 Recursos Humanos	10
III	VINCULACIÓN TEÓRICA	11
IV	RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO	14
V	ACCIONES	28
	REFERENCIAS	69
	ANEXOS	70

LISTA DE CUADROS

CONTENIDO

CUADROS	pp.
1 Cronograma de Actividades	7
2 Programa de Actividades	7
3 Compra a través de RS.SS	14
4 Importancia del diseño al comprar en una tienda	15
5 Preferencia de contenido en RR.SS	16
6 Reconocimiento de la tienda	17
7 Contenido atractivo y relevante	18
8 Opiniones del contenido de las publicaciones	19
9 Diseño, colores e imágenes atractivos	21
10 Opiniones del diseño y colores	22
11 Historias destacadas en 1click	23
12 Motivación de los clientes en comprar	24
13 Mejoras para las redes sociales de 1click	25
14 Indicaciones del departamento para la creación de la propuesta	37
15 Productos más vendidos en 1click por departamento	40
16 Productos menos vendidos en 1click por departamento	40
17 Descuentos en septiembre	42
18 Descuentos en octubre	43
19 Descuentos en noviembre	44

20	Formato inicial del plan de contenido	48
21	Formato definitivo del plan de contenido	48
22	Cuadro resumen del plan de contenido de septiembre	49
23	Cuadro resumen del plan de contenido de octubre	50
24	Cuadro resumen del plan de contenido de noviembre	51

LISTA DE GRÁFICOS

CONTENIDO

GRÁFICOS	pp.
1 ¿Usted ha comprado en una tienda virtual a través de redes sociales?	15
2 ¿Usted considera que el diseño de una tienda es importante a la hora de comprar allí?	16
3 Para una tienda virtual, ¿Qué tipo de contenido le gusta ver en redes sociales?	17
4 ¿Ha escuchado hablar de la tienda virtual 1click?	18
5 Al observar las redes sociales de 1click, ¿Considera que el contenido y distribución de las publicaciones es atractivo y relevante?	19
6 Si la respuesta fue no, ¿Qué aspecto, en cuanto al contenido de las publicaciones, no lo hacen atractivo?	20
7 ¿Considera que el diseño, uso de colores e imágenes es atractivo?	21
8 Si la respuesta fue no, ¿Qué aspectos, en cuanto el diseño y colores, no lo hacen atractivo?	22
9 ¿Usted considera que las historias destacadas de 1CLICK en Instagram tienen contenido informativo y cuentan con una organización y diseño atractivo?	23
10 ¿Se sentirá motivado a comprar en 1click después de ver su contenido y diseño en redes sociales?	24
11 ¿Cómo cree que podría mejorar 1click en redes sociales?	26

12	Situación actual de las ventas de 1click	28
13	Porcentaje de ventas por departamento	41
14	Aumento de ventas de la tienda virtual 1click	65
15	Interacciones en Instagram y Facebook	66
16	Interacciones en Tik Tok	66

LISTA DE FIGURAS

CONTENIDO

FIGURAS	pp.
1 Redes sociales de 1click	29
2 Historias destacadas de 1click	29
3 Redes sociales de 1click (2)	30
4 Pros y Contras de la tienda virtual 1click	31
5 Mejoras y modificaciones para las RR.SS de 1click	32
6 Redes Sociales de DAKA	33
7 Redes Sociales de ISO HOME	34
8 Redes Sociales de Tu zona market	36
9 Paleta de colores de 1click	39
10 Publicaciones de los descuentos de octubre	53
11 Publicaciones de los descuentos de noviembre	53
12 Publicación nueva de promoción	54
13 Redes Sociales de 1click con el plan de contenido	55
14 Redes Sociales de 1click con el plan de contenido (2)	56
15 Redes Sociales de 1click con el plan de contenido (3)	57
16 Modificación de historias destacadas	58
17 Modificación de historias destacadas (2)	59

18	Modificación de historias destacadas (3)	59
19	Historia Click-entes	59
20	Historia Catálogo	60
21	Historias Preguntas Frecuentes	60
22	Historias Hogar	61
23	Historias Ferreteria	61
24	Historias Maquillaje	62
25	Historias Sabias Que?	62
26	Historias Inspiración	63

INTRODUCCIÓN

Dentro de los diferentes aspectos implicados en los negocios, el marketing supone una pieza fundamental para el éxito y crecimiento de cualquier empresa. Esta se encarga de identificar las necesidades y deseos del mercado objetivo, para luego desarrollar estrategias y acciones que permitan satisfacer las demandas de manera efectiva (Pinargote, 2019). Su correcta implementación permite a las empresas destacarse, crecer y mantenerse en un entorno competitivo y en constante evolución.

Para el desarrollo de una estrategia eficiente, se deben evaluar factores de la organización, como los objetivos establecidos y el mercado objetivo, para seleccionar y construir un plan de marketing. (Parmerlee, 1998)

Una de las principales estrategias utilizadas en la actualidad es el plan de marketing digital. (Ridge, 2023). Este plan es una guía detallada que define las acciones y herramientas que se utilizarán para promover un negocio en línea y alcanzar los resultados deseados. Esta herramienta incluye variedad de actividades y canales, como lo son las redes sociales. (Selman, 2017)

Una estrategia de marketing digital en redes sociales está dirigida especialmente a empresas pequeñas y modelos de negocio basados en el eCommerce, debido a que estos modelos de negocio suelen tener recursos limitados, por lo que ofrece una alternativa más asequible en comparación con otros medios publicitarios tradicionales, incluso permiten llegar de manera directa y segmentada a los clientes potenciales. (Cangas & Guzmán, 2010)

Es una forma efectiva de promocionar productos y servicios, aumentar la visibilidad de la marca y potenciar las ventas. Si se implementa correctamente, esta estrategia puede ser un factor determinante para el éxito de las empresas en el entorno digital actual. (Fonseca, 2014)

Así, tomando en cuenta los objetivos y metas, es posible estructurar una planificación de contenido adecuado para la empresa en cuestión. En base a ello, el presente estudio tuvo como objetivo proponer estrategias de marketing digital para aumentar las ventas mediante un diagnóstico de la situación actual de las ventas de la empresa, posteriormente, identificar las estrategias digitales adecuadas que se alinean a este objetivo y diseñar una estrategia de marketing digital en redes sociales para la tienda virtual 1click de la empresa Chesky C.A.

FASE 1

GENERALIDADES DE LA INSTITUCIÓN

1.1. Descripción de la empresa

CHESKY C.A es un consorcio que se dedica a la comercialización y distribución de marcas comerciales reconocidas en el mercado venezolano, Chesterwood, Sky Home, HILAR, Sky Muebles y su tienda virtual 1clickvzla

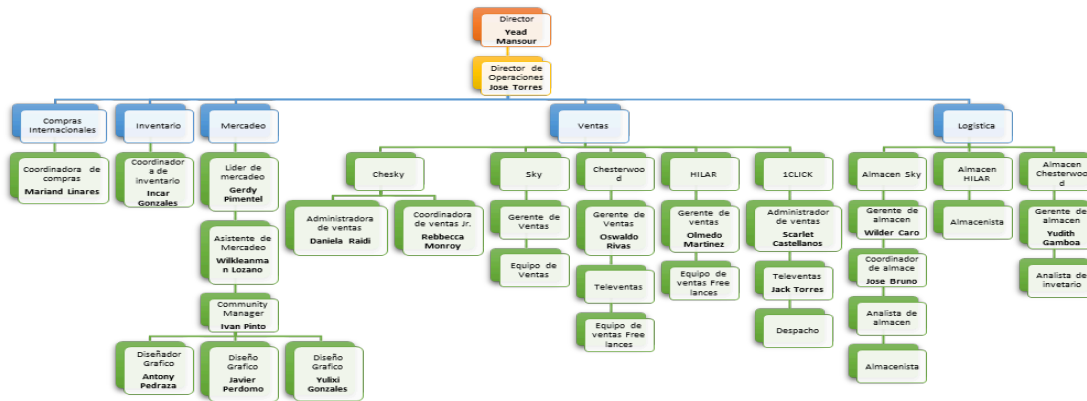
1.1.1. Ubicación

Calle N/A Local Lote N° 3 Nro S/N Sector Complejo De Las Industrias Pruinca Guacara Carabobo Zona Postal 2015

1.1.2. Reseña Histórica

Nuestra empresa es una organización que resultó de la unión de varias marcas exitosas en el mercado. Debido a esta fusión, no contamos con una reseña histórica específica para la compañía. Sin embargo, podemos destacar la amplia experiencia y la trayectoria de las marcas individuales que conforman nuestra organización, y cómo estas han construido una reputación sólida y un compromiso con la calidad y la excelencia en el servicio al cliente a lo largo del tiempo. Al unir fuerzas, ahora somos capaces de ofrecer una gama diversa de productos y servicios, manteniendo los altos estándares que nuestros clientes esperan. En resumen, aunque nuestra organización no tiene una reseña histórica propia, podemos garantizar que nuestra reputación y trayectoria hablan por sí solas.

1.1.3. Estructura Organizacional



Fuente: Departamento de recursos humanos de Chesky C.A (2024)

1.2. Misión

Posicionarse en el mercado venezolano a través de la calidad; pero sobre todo a través de la experiencia que resulta del uso de todos nuestros productos.

1.2.1. Visión

Nuestra filosofía empresarial es analizar la inversión; innovando, expandiendo y vendiendo lo que hasta ahora se ha convertido en nuestra cultura.

1.2.2. Objetivos de la empresa

Ofrecer una experiencia de compra satisfactoria y completa para sus clientes a través de un sistema organizacional que les permite expandir el reconocimiento de sus marcas comerciales a nivel nacional

1.3 Descripción del Departamento de Mercadeo

Jefe de Mercadeo, es responsable de desarrollar y ejecutar estrategias de marketing para promocionar los productos o servicios de la empresa y supervisar el desarrollo del departamento. Junto con el asistente de mercadeo se deben gestionar tareas como creación de planes de marketing y publicidad, la implementación de campañas publicitarias y la supervisión del desempeño de las mismas.

En el área de diseño corporativo, los profesionales que se encargan de crear y diseñar elementos visuales para comunicar mensajes, ideas o conceptos son los diseñadores gráficos

En el área de marketing digital, el community manager es el profesional encargado de gestionar la presencia de una marca o empresa en las redes sociales y otros canales de comunicación digital.

1.3.1. Estructura Organizacional del departamento



Fuente: Departamento de recursos humanos de Chesky C.A (2024)

1.4. Misión del departamento

La misión del departamento de mercadeo de Chesky C.A es impulsar el crecimiento y rentabilidad de la empresa mediante estrategias innovadoras que generen demanda y fortalezcan la presencia de la marca en el mercado.

1.4.1. Visión

Convertirnos en un equipo altamente especializado y reconocido en la industria. Queremos ser líderes en la generación de ideas creativas, estrategias efectivas y campañas de mercadotecnia exitosas. Aspiramos a ser la referencia en el diseño de estrategias innovadoras que generen un impacto significativo en la marca y en el mercado. Además, nos esforzamos por establecer relaciones sólidas con nuestros clientes, construyendo una reputación de confianza y excelencia en la entrega de resultados.

1.4.2. Objetivos del departamento

El departamento de mercadeo de Chesky C.A está formado por un equipo de profesionales los cuales buscan cumplir con los objetivos propuestos teniendo como pilar la calidad y creatividad en cada uno de los proyectos

FASE II

DIAGNÓSTICO

2.1. Diagnóstico de necesidades

Para cumplir con las metas y proyectos de forma eficiente, a los miembros del departamento de mercadeo de Chesky C.A se le asigna una marca para realizar diseños, videos, contenido y campañas, con el objetivo de llevar una organización de todas las tareas pautadas.

Al estar saturados de trabajo y al ser un proyecto reciente, la tienda virtual 1clickvzla, no cuenta con un miembro fijo de este departamento que se encargue de la creación y diseño de contenido atractivo para la tienda y del manejo y seguimiento de las redes sociales de la misma.

2.2. Plan de trabajo

2.2.1. Situación Problemática

Gracias a no contar con un miembro fijo para la tienda virtual 1click, ha surgido una falta de planificación en el manejo de las redes sociales de la tienda, por consiguiente un diseño y contenido poco atractivo para mantener y captar clientes y a raíz de ello, una disminución significativa en las ventas.

2.2.2. Formulación del problema

¿Qué estrategias de marketing digital se pueden implementar para aumentar las ventas en la tienda virtual 1clickvzla?

2.2.3. Objetivos de la investigación

2.2.3.1. Objetivo General

Proponer estrategias de marketing digital para aumentar las ventas.

2.2.3.2. Objetivos Específicos

1. Diagnosticar la situación actual de las ventas.
2. Identificar las estrategias digitales adecuadas para el incremento de las ventas.
3. Diseñar una estrategia de marketing digital para la tienda 1click.

2.3. Cronograma de actividades

Cuadro 1

ACTIVIDADES	TIEMPO								
	AGOSTO 2023	SEPTIEMBRE 2023	OCTUBRE 2023	NOVIEMBRE 2023	DICIEMBRE 2023	ENERO 2024	FEBRERO 2024	MARZO 2024	TOTAL EN DÍAS
Diagnóstico de Necesidades	X								5
Plan de Trabajo	X	X							15
Cronograma de Actividades		X	X						10
Descripción de las Actividades		X	X						10
Recursos Técnicos y Humanos		X	X						5
Principios Teóricos			X						10
Redacción del Informe Final			X	X	X	X	X	X	60
Presentación								X	1
Total									116

Fuente: Rivas (2024)

2.4. Programa de actividades

Cuadro 2.

Semana	Actividades	Observaciones
1	Evaluación y diagnóstico de la empresa	
	Búsqueda de fallas y deficiencias en el área	
2	Búsqueda y selección de estrategias de marketing digital	

	Creación, revisión y aprobación de plan de contenido	
3	Diseñar el contenido para redes sociales con la mano del equipo de diseño	
	Publicar gracias a la estructura organizada anteriormente cada diseño según la fecha pautada	
4	Diseñar el contenido para redes sociales con la mano del equipo de diseño	
	Publicar gracias a la estructura organizada anteriormente cada diseño según la fecha pautada	
5	Diseñar el contenido para redes sociales con la mano del equipo de diseño	
	Publicar gracias a la estructura organizada anteriormente cada diseño según la fecha pautada	
6	Diseñar el contenido para redes sociales con la mano del equipo de diseño	
	Publicar gracias a la estructura organizada anteriormente cada diseño según la fecha pautada	
7	Evaluación y Retroalimentación	
	Creación plan de contenido para diferentes redes sociales de la marca	
8	Creación plan de contenido para diferentes redes sociales de la marca	
	Evaluación	
9	Diseñar el contenido propuesto	
	Publicar	
10	Diseñar el contenido propuesto	
	Publicar	
11	Evaluación	
	Retroalimentación	

Fuente: Rivas (2024)

2.5. Descripción de Actividades

Al inicio se establecieron las necesidades y las situaciones problemáticas que presentaba la tienda Iclick, una importante disminución de ventas y poca presencia en redes.

En consecuencia, se estudió y analizó las redes sociales, Instagram, Facebook y Tik Tok de la tienda, para elaborar una presentación de sus pros y contras del diseño y contenido. Incluso un cuadro con modificaciones. Además, se estudió tiendas naciones para tomar referencia.

A raíz de ello, se propuso un plan de marketing para redes sociales para aplicarlo el 04/09. El primer paso fue realizar dos propuestas de paletas de colores con los tonos corporativos y seleccionar la que se debe aplicar.

Al determinar todos los puntos anteriores, se elaboró una planificación de contenido o comúnmente llamada grilla de contenido, para 15 días, que contiene:

1. Fecha y hora de la publicación
2. Tipo de publicación (Imagen, video, carrusel, reels e historias)
3. Referencia (Links de publicaciones como videos y fotos)
4. Descripción de la publicación
5. Redes Sociales (Instagram, Facebook y Tik Tok)
6. Caption
7. ADS
8. Presupuesto (Si se requiere comprar materiales para la grabación)

Con este formato, se realizó el plan con contenido atractivo y en tendencia. Haciendo énfasis en publicar historias diarias de contenido informativo de la tienda y de los productos, con un sistema de publicaciones de cada dos días y en horas de más actividad. Utilizando personas reales para reseñas, videos tutoriales de productos y de cocina, promociones, etc.

Al finalizar su elaboración, se presentó a la líder de mercadeo y la diseñadora gráfica y al recibir receptividad y aprobación se extendió el plan por 30 días. Además, se realizó una planificación con las fechas que la diseñadora gráfica debe entregar los proyectos. En pocos días, se realizaron las modificaciones pertinentes y su ejecución.

En las siguientes semanas se fue publicando, con las indicaciones establecidas, el contenido en las redes sociales seleccionadas, agregando ubicación, hashtags esenciales y música para el mayor alcance.

Al casi culminar los 30 días de publicaciones, se elaboró un plan para 2 meses más, octubre y noviembre, en donde la diseñadora gráfica ayudó para la creación de ciertas imágenes y carruseles.

2.6. Recursos Técnicos y Humanos

2.6.1. Recursos Técnicos

- Plataformas de redes sociales, como Instagram, Facebook y Tik Tok
- Meta business
- Instagram y Google Analytics
- Canva
- CapCut

2.6.2. Recursos Humanos

- Diseñador gráfico
- Líder de mercadeo
- Administradora de ventas
- Televentas
- Community manager

FASE III

VINCULACIÓN TEÓRICA

Principios teóricos

La teoría del marketing digital ofrece una vinculación teórica útil para proponer sobre bases firmes, las estrategias que permitan potenciar las ventas de esta empresa, haciendo uso de herramientas tecnológicas que contribuyan a mejorar la relación con los clientes, a través de la creación de valor y la captación directa de sus necesidades en reciprocidad.

En este sentido, Chaffey y Smith (2008) definen el Marketing Digital como “el uso de herramientas tecnológicas digitales para contribuir a las actividades de marketing dirigidas a mejorar la relación con los clientes”. Por su parte, Cangas y Guzmán (2010) señalan que “dado la alta masificación de estas plataformas, el marketing digital ha tomado nuevas dimensiones, convirtiéndose en una herramienta indispensable en la actualidad para las empresas y organizaciones”. Sumado a lo anterior, estos mismos autores afirman, que “las tecnologías están convergiendo cada vez más hacia la digitalización de los bienes y servicios, gracias al alto uso de Internet y de las nuevas plataformas de comunicación digital”

Lo anterior dictamina sobre el cambio del comportamiento de las nuevas generaciones de consumidores, y obliga en competitividad a que las organizaciones modifiquen sus estrategias de marketing, donde queda demostrado en masivo, que la utilización de estas nuevas plataformas digitales, mejora notablemente los esfuerzos de marketing al permitir a las organizaciones implementar formas innovadoras de comunicación y co-crear contenido con sus clientes.

Es por ello, que el marketing digital es cada vez más importante para las empresas, abordando al consumidor desde un espacio más directo, de una forma mucho más planificada y estructurada para hacerlas más efectivas, modificando la manera de atraer nuevos clientes y mantenerlos en el tiempo.

El marketing digital aplica tecnologías o plataformas, tales como sitios web, correo electrónico, aplicaciones web (clásicas y móviles) y redes sociales. También puede darse a través de los canales que no utilizan Internet como la televisión, la radio, los mensajes SMS, etc. Incluso, muchas organizaciones usan una combinación de los canales tradicionales y digitales de marketing.

Kotler & Keller (2006), expresan que “la tendencia global del marketing online es una combinación de tácticas de marketing conjuntas, es decir que se aplican técnicas del marketing tradicional combinadas con las técnicas de los nuevos medios. Se trata de un componente del comercio electrónico, por lo que puede incluir la gestión de contenidos, las relaciones públicas, la reputación en línea, el servicio al cliente y las ventas”.

Es preciso en este punto, abordar los instrumentos funcionales que implican la interacción o Marketing Directo, como lo son las bases de datos y las listas. Las bases de datos son herramientas informáticas que permiten explotar los datos de los clientes actuales y/o potenciales de la empresa, y que incluyen datos tipológicos que definen al cliente, esto es, de identificación, localización, socio-demográficos, socio-económicos, profesionales, pictográficos, etc.; datos de consumo que se refieren a la compra y uso de los productos de la empresa, condiciones, cantidad, lugar, situaciones de compra, precio pagado, reincidencia, etc. Y datos de la historia promocional, que se refieren a acciones comerciales y promocionales que la empresa haya realizado con sus clientes, las respuestas obtenidas, los métodos de seguimiento utilizados, etc.

Por su parte, las listas de correo son un documento que contiene los nombres, direcciones y datos de interés de determinados consumidores que responden a un perfil concreto y que pueden ser internas o a la empresa.

Finalmente, es preciso desarrollar las principales estrategias aplicadas sobre el marketing digital, que dado el carácter expansivo de inversión en las redes sociales sobre los métodos de publicidad tradicionales, las cuales ya incorporan fórmulas para efectuar publicidad efectiva en ellas, todo ello representa un cambio dramático en beneficio de las búsquedas y compras de bienes y servicios independientemente de la publicidad, campañas de marketing y mensajes. Algunas de las principales estrategias donde se aplica el marketing digital son:

1. El sitio web: es el pilar fundamental del marketing digital ya que es el lugar donde la empresa ofrece y vende sus productos y servicios. Es muy importante tener un sitio web profesional para que genere la confianza suficiente para que los clientes potenciales se animen a tener una relación comercial con la empresa.

2. El blog empresarial: Todas las empresas deberían tener un blog ya que permite atraer la audiencia de interés para la organización mediante artículos útiles. El blog es el centro de la estrategia de marketing de contenido.

3. Posicionamiento en buscadores (SEO): El posicionamiento en motores de búsqueda, también llamado SEO (Search Engine Optimization), tiene como objetivo que cuando alguien busque en Google u otro motor de búsqueda un producto o servicio que vende la empresa, el sitio web quede en los primeros resultados de búsqueda. El SEO es una de las estrategias de marketing digital que más tráfico llevan al sitio web.

4. Redes Sociales: Es necesario que las empresas tengan una presencia profesional en las principales redes sociales (Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube, Pinterest, Google+, Snapchat, etc.) cuyo objetivo principal no es la venta de productos y servicios, sino crear una comunidad de usuarios con un enlace emocional con la marca. El objetivo de las redes sociales para las marcas será: convertir a los extraños en amigos, a los amigos en clientes y a los clientes en evangelizadores de la marca.

5. Publicidad Online: La publicidad en motores de búsqueda (Adwords) y en redes sociales (Facebook Ads, Instagram Ads, etc.) se han convertido en una excelente opción para que las empresas lleguen a su audiencia. De todas las estrategias de marketing digital, esta es la única que permite lograr resultados en forma inmediata.

6. Email Marketing: El uso del email como estrategia de marketing suele ser muy efectiva, siempre y cuando se realice siempre con la autorización de la persona que recibe los emails. Esta estrategia es especialmente útil para las tiendas electrónicas ya que permite llevar clientes potenciales al sitio web. La creación de un boletín de valor agregado a la audiencia funciona muy bien para que el usuario abra y lea los emails de la marca.

FASE IV

RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO.

Para conocer realmente la problemática que presenta la empresa y poder ejecutar, según los resultados, una propuesta que esté alineada a cumplir los objetivos de la investigación, se debe aplicar una técnica de recolección de datos con el fin de obtener información útil para analizarla eficazmente y poder plantear los pasos siguientes de la investigación.

La técnica seleccionada fue la encuesta para la recopilación de datos cuantitativos. La misma fue escogida debido a su facilidad de desarrollarla digitalmente y su función, puesto que esta se utiliza para recoger respuestas sobre un acontecimiento o tema y las respuestas pueden servir de base para la mejora de productos, matrices de toma de decisiones o estudios posteriores, lo cual se alinea directamente al propósito de esta investigación.

Las encuestas fueron dirigidas a posibles usuarios de la empresa y se tomó como muestra a 25 personas para llevarla a cabo. Contiene 11 preguntas dicotómicas y politómicas.

Procesamiento y análisis de la información

Item 1. ¿Usted ha comprado en una tienda virtual a través de redes sociales?

Cuadro 3.

Compra a través de RS.SS

Opciones	f	%h
a.- Si	24	96%
b.- No	1	4%
	25	100%

Fuente: Rivas (2024)

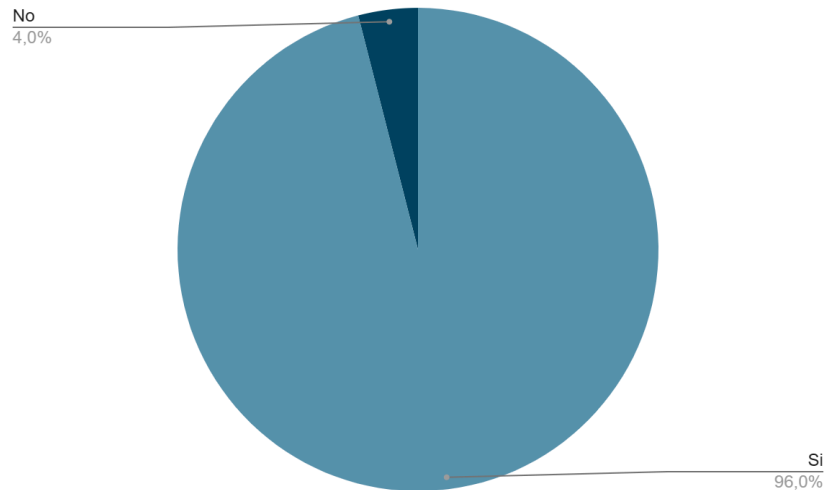


Gráfico 1. ¿Usted ha comprado en una tienda virtual a través de redes sociales?

Análisis de datos: De la fuente viva consultada, el 96% refieren que han comprado en una tienda virtual. Solo una persona señaló no haber comprado nunca en una. Esto constituye un valor de provecho para conocer si los encuestados conocen o tienen experiencia comprando en línea, ya que permite saber si tienen un conocimiento básico de cómo funcionan las tiendas virtuales y cómo deberían verse para que compren en ellas.

Item 2. ¿Usted considera que el diseño de una tienda es importante a la hora de comprar allí? (Ej: Logotipo, selección de colores, imágenes acordes, organización, diseño limpio y pulcro, etc.)

Cuadro 4.

Importancia del diseño al comprar en una tienda

Opciones	f	%h
a.- Si	21	84%
b.- No	4	16%
	25	100%

Fuente: Rivas (2024)

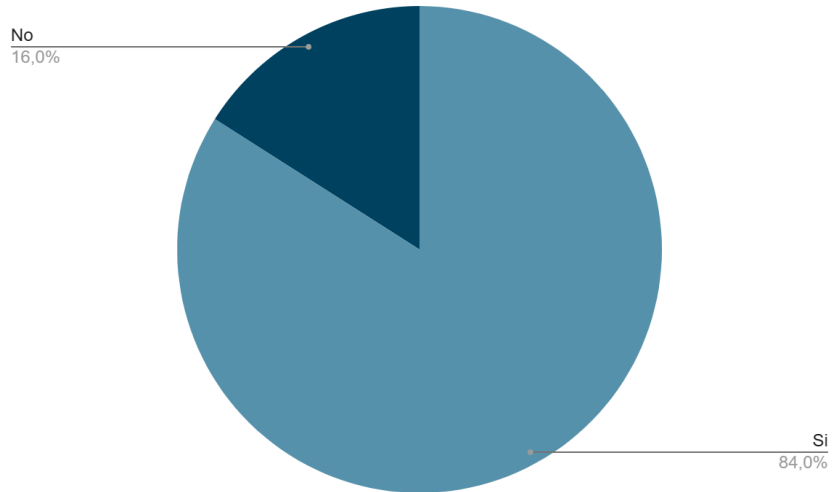


Gráfico 2. ¿Usted considera que el diseño de una tienda es importante a la hora de comprar allí?

Análisis de datos: La mayoría de los encuestados, con un 84% afirman que se abstendrán de comprar en una tienda virtual si esta no mantiene un diseño y colores armónicos, mientras un 16% no considera importante estos factores a la hora de comprar en un ecommerce. Estos resultados nos indican la importancia de todos estos componentes ya que si no son atractivos para posibles o nuevos clientes, la mayoría de ellos no comprarán.

Ítem 3: Para una tienda virtual, ¿Qué tipo de contenido le gusta ver en redes sociales?

Cuadro 5.

Preferencia de contenido en RR.SS

Opciones	f	%h
a.- Consejos o datos curiosos de los productos	2	8%
b.- Información de la empresa	2	8%
c.- Fotos de productos y sus precios	4	16%
d.- Reseña de clientes	2	8%
e.- Todos	15	60%
	25	100%

Fuente: Rivas (2024)

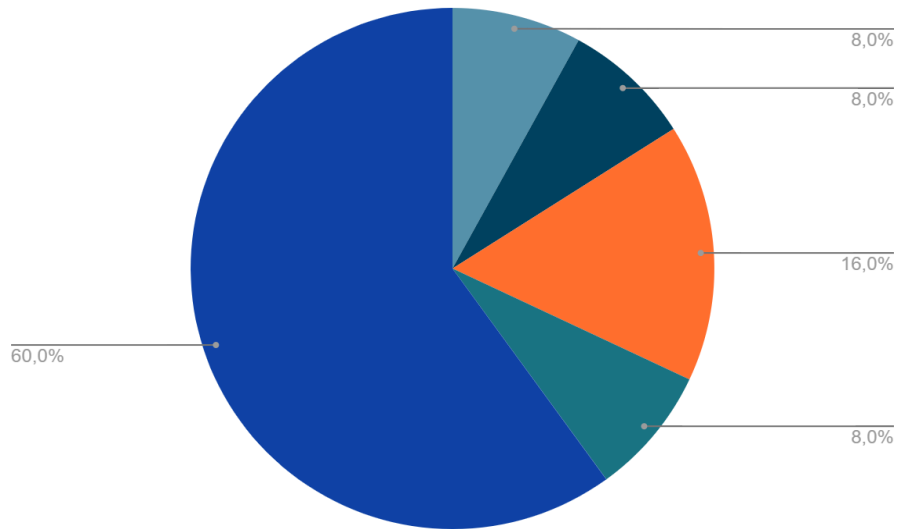


Gráfico 3. Para una tienda virtual, ¿Qué tipo de contenido le gusta ver en redes sociales?

Análisis de datos: Un 60% de los encuestados afirma que le gusta ver todas estas opciones en una tienda virtual. El otro 40% restante le interesa solo una opción en específico.

Esto nos arroja un dato significativo, debido a que podemos conocer las preferencias de contenido de cada consumidor y, si se utilizan de forma adecuada, se podría capturar una gran porción de clientes.

Item 4. ¿Ha escuchado hablar de la tienda virtual 1click?

Cuadro 6.

Reconocimiento de la tienda

Opciones	f	%h
a.- Si	3	12%
b.- No	22	88%
	25	100%

Fuente: Rivas (2024)

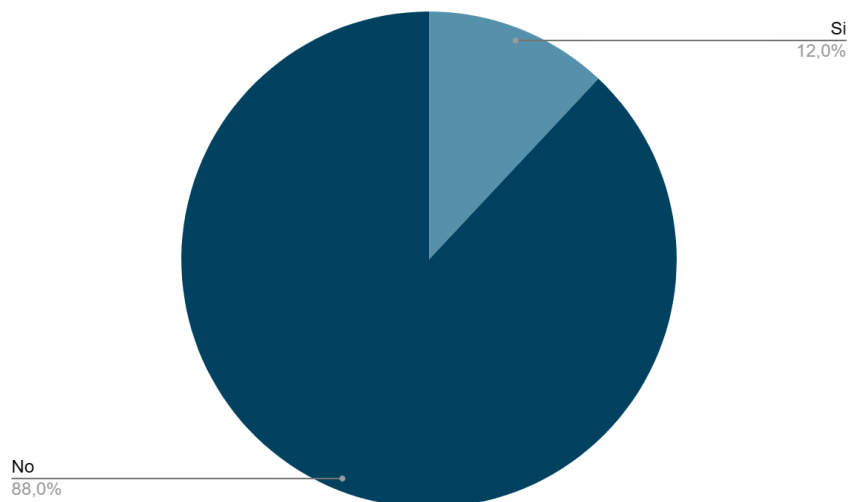


Gráfico 4: ¿Ha escuchado hablar de la tienda virtual 1click?

Análisis de datos: El 88% afirma no conocer la tienda virtual 1CLICK y el resto de ellos, un 12%, si ha escuchado hablar de ellos. Esta pregunta tiene como objeto medir el posicionamiento de la tienda y este resultado nos indica que la tienda actualmente no ha podido cumplir con ello.

Ítem 5. Al observar las redes sociales de 1click, ¿Considera que el contenido de las publicaciones es atractivo y relevante?

Cuadro 7.

Contenido atractivo y relevante

Opciones	f	%h
a.- Si	0	0%
b.- No	25	100%
	25	100%

Fuente: Rivas (2024)

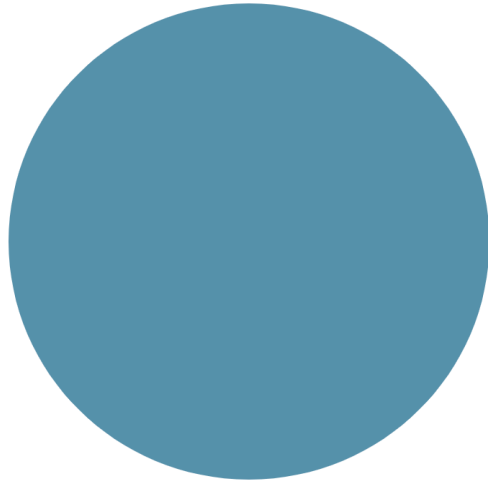


Gráfico 5. Al observar las redes sociales de 1click, ¿Considera que el contenido y distribución de las publicaciones es atractivo y relevante?

Análisis de datos: El 100% de la fuente vivida consultada afirma que el contenido de las publicaciones que presenta actualmente las redes sociales de 1click no es atractiva ni relevante para ellos.

Esto es un dato alarmante, debido a que anteriormente la mayoría de los encuestados afirmaban que estos aspectos son importantes para comprar. Además, este dato será importante para la elaboración de la propuesta.

Ítem 6. Si la respuesta fue no, ¿Qué aspecto, en cuanto al contenido de las publicaciones, no lo hacen atractivo? Seleccione:

Cuadro 8.

Opiniones del contenido de las publicaciones

Opiniones	f	%h
a.- El contenido de las publicaciones es similar	8	32%
b.- En las publicaciones no se percibe ninguna persona real	6	24%
c.- Solo se muestran los productos y	5	20%

precios, no otro tipo de contenido		
d.- Presenta contenido desactualizado	4	16%
e.- Escasez de videos o carruseles	1	4%
f.- Imágenes planas y vacías	1	4%
	25	100%

Fuente: Rivas (2024)

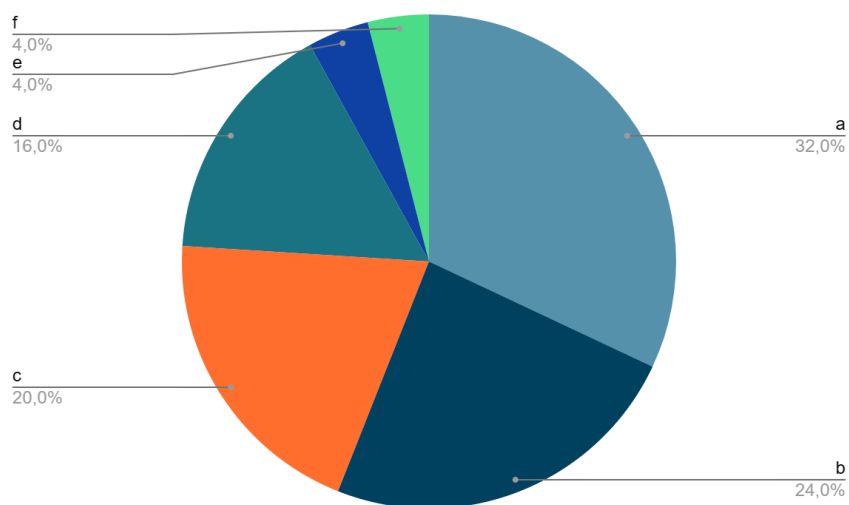


Gráfico 6. Si la respuesta fue no, ¿Qué aspecto, en cuanto al contenido de las publicaciones, no lo hacen atractivo?

Análisis de datos: Los encuestados que respondieron que no consideran atractivo el contenido de las publicaciones en el ítem 5, el cual fueron el 100% de ellos, en este apartado, seleccionaron las posibles causas de su negativa anterior.

El 32% afirmaron que las publicaciones son similares entre si, no se muestra contenido atractivo variado. El 24% de ellos establecieron que no se encuentra ninguna persona o cliente real, sino personas agregadas de páginas de fotos y seleccionadas por los diseñadores. Relacionado al primer punto (publicaciones similares), el 20% de los encuestados establecen que visualizaron mayormente publicaciones de productos y sus precios específicamente, no percibieron contenido variado.

El 16% afirma que el contenido les parece desactualizado y no se percibe publicaciones modernas. el 4% establece que hay un escasez de videos y carruseles y el 4% opinaron que el contenido era plano y vacío, no encontraron ángulos diferentes o reales, solo publicaciones sobre editadas.

Estos datos son vitales para conocer las fallas que presenta la tienda y poder mejorarlas eficientemente.

Item 7. ¿Considera que el diseño, uso de colores e imágenes es atractivo?

Cuadro 9.

Diseño, colores e imágenes atractivos

Opciones	f	%h
a.- Si	6	24%
b.- No	19	76%
	25	100%

Fuente: Rivas (2024)

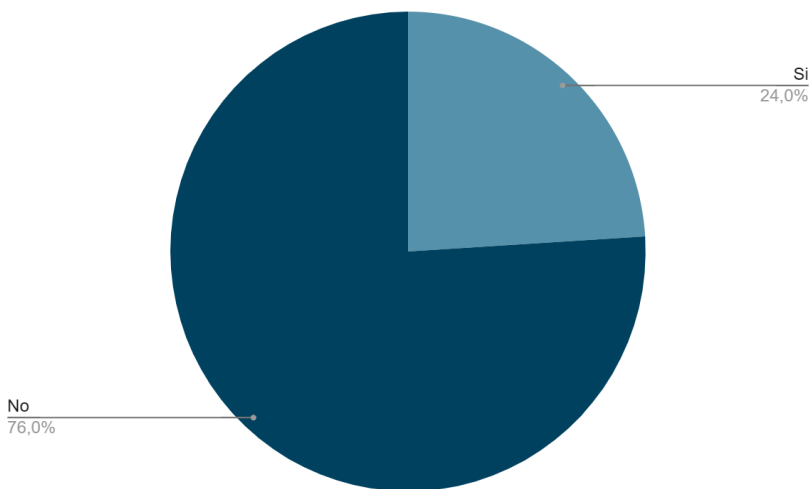


Gráfico 7. ¿Considera que el diseño, uso de colores e imágenes es atractivo?

Análisis de datos: El 76% de los encuestados asegura que el diseño, colores e imágenes que actualmente presenta las redes sociales de 1click no es atractivo para ellos. El 24% afirma lo contrario. Este dato es importante, debido a que es un aspecto que los clientes consideran antes de comprar. Además, este dato es relevante para la elaboración de la propuesta.

Item 8. Si la respuesta fue no, ¿Qué aspectos, en cuanto el diseño y colores, no lo hacen atractivo?

Cuadro 10.

Opiniones del diseño y colores

Opciones	f	%h
a.- Los colores son muy fuertes	3	15,8%
b.- El diseño es muy similar	6	31,6%
c.- Los diseños son poco originales	8	42,1%
d.- Los diseños son de baja calidad	2	10,5%
	19	100%

Fuente: Rivas (2024)

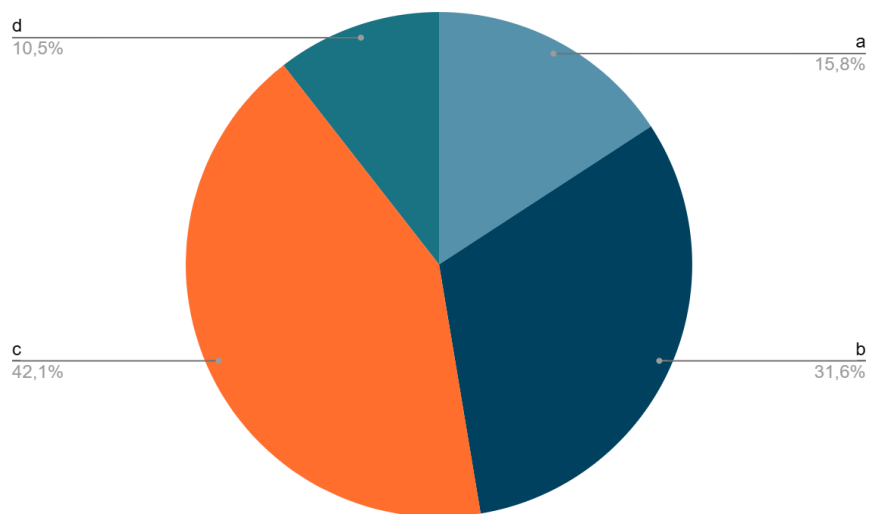


Gráfico 8. Si la respuesta fue no, ¿Qué aspectos, en cuanto el diseño y colores, no lo hacen atractivo?

Análisis de datos: Los encuestados que respondieron que no consideran atractivos el diseño, colores e imágenes que actualmente presenta las redes sociales en el ítem 7, el cual fueron 19 personas (76%), en este apartado, seleccionaron las posibles causas de su negativa anterior.

El 42,1% de ellos aseguraron que los diseños de las redes sociales de la tienda eran poco originales y vagos. El 31,6% observó que los diseños, líneas y elementos de las publicaciones eran muy similares y no variaron. El 15,8% afirmaron que los colores en la cuenta son muy fuertes y recargados visualmente. Además, el 10,5% agregó que los diseños de las publicaciones les parecían de baja

calidad. Estos datos son significativos ya que se conocen las fallas que presenta la tienda para su mejora.

Item 9. ¿Usted considera que las historias destacadas de 1CLICK en Instagram tienen contenido informativo (Ej: ¿Cómo comprar?¿Quienes son?¿Dónde están ubicados?¿Qué venden?) y cuentan con una organización y diseño atractivo?

Cuadro 11.

Historias destacadas en 1click

Opciones	f	%h
a.- Si	0	0%
b.- No	25	100%
	25	100%

Fuente: Rivas (2024)

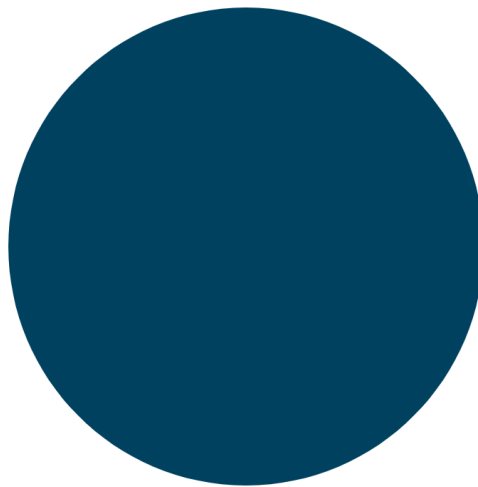


Gráfico 9. ¿Usted considera que las historias destacadas de 1CLICK en Instagram tienen contenido informativo y cuentan con una organización y diseño atractivo?

Análisis de datos: El 100% de la fuente establece que las historias destacadas de la cuenta no presentan la información importante que todo ecommerce debe tener.

Item 10. ¿Se sentirá motivado a comprar en 1click después de ver su contenido y diseño en redes sociales?

Cuadro 12.

Motivación de los clientes en comprar

Opciones	f	%h
a.- Si	4	20%
b.- No	20	80%
	25	100%

Fuente: Rivas (2024)

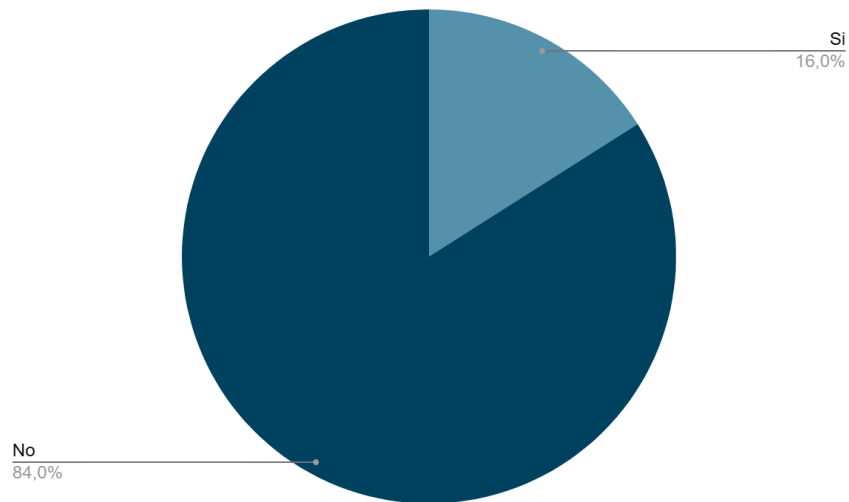


Gráfico 10. ¿Se sentirá motivado a comprar en 1click después de ver su contenido y diseño en redes sociales?

Análisis de datos: El 80% de las personas afirman que no comprarían en 1click después de ver las redes sociales de la misma, el resto de ellos si se sentirán motivados a comprar en las mismas. Este dato es bastante significativo debido a que nos arroja directamente cuales son los fallos que presenta la tienda e incluso las consecuencias de no implementar una nueva estrategia.

Item 11. ¿Cómo cree que podría mejorar 1click en redes sociales?

Cuadro 13.

Mejoras para las redes sociales de 1click

Opciones	f	%h
a.-Mayor organización y planificación	5	20%
b.-Crear contenido más llamativo e innovador	2	8%
c.- Mostrar más a sus clientes	3	12%
d.- Tomar referencias de tiendas similares o tiendas populares	1	4%
e.- Variar el contenido	4	16%
f.-Hacer contenido más interactivo	2	8%
g.- Implementar contenido informativo de los productos	6	24%
h.- Hacer promociones o descuentos	2	8%
	25	100%

Fuente: Rivas (2024)

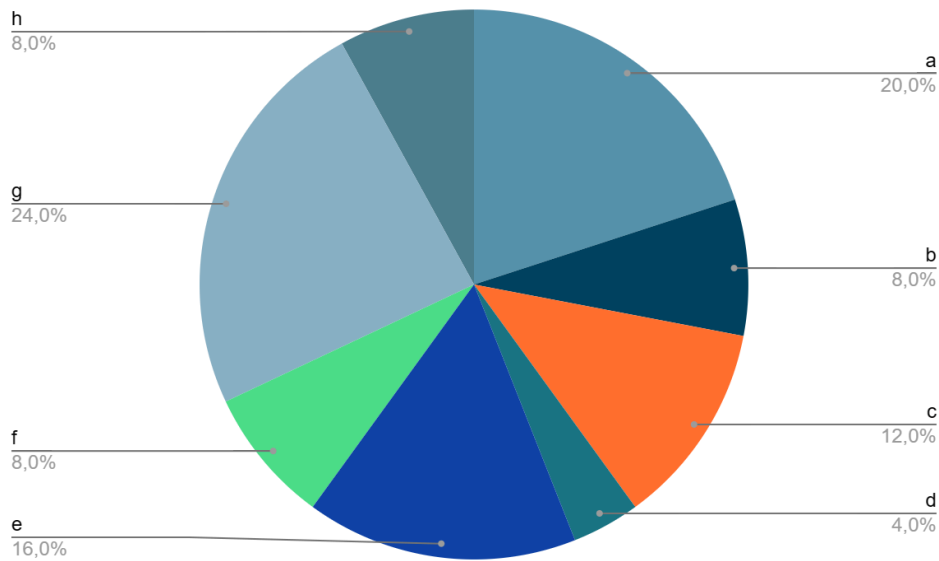


Gráfico 11. ¿Cómo cree que podría mejorar 1click en redes sociales?

Análisis de datos: Para conocer los aspectos que la tienda debería mejorar en cuanto al diseño, contenidos, etc. se consultó a la fuente y establecieron diversos puntos importantes.

El 24% manifestó que para mejorar y potenciar las RRSS es vital implementar contenido informativo de los productos. El 20% aseguró que debe existir una mayor organización y planificación para corregir, mejorar, perfeccionar y optimizar las publicaciones. El 16% afirma que se debe variar el contenido y el 12% afirma que se debe mostrar a los clientes.

Un 8% asegura que debe mejorar con la implementación de contenido más llamativo e innovador, otro 8% asegura que debe existir contenido más interactivo con sus clientes y otro 8% que se debe aplicar regularmente promociones y descuentos.

Por último, un 4% de la fuente nos invita a tomar referencias de tiendas similares o populares para tomar ideas e implementarlas.

Análisis General: Según los resultados obtenidos anteriormente, se establece que la tienda virtual 1click no cumple con los requisitos que debe contar un ecommerce hoy en día. Estas personas encuestadas son usuarios confiables, que compran por vía online regularmente y los mismos establecen que las redes sociales de una empresa, específicamente de una tienda virtual, debe tener ciertos aspectos fundamentales para atrapar al usuario, que este sienta seguridad al comprar en la página, que en ella consiga toda la información que necesita e incluso, establecieron que si no presenta estas cualidades los mismos se abstendrán de comprar allí.

Al mostrarle a la fuente consultada, las redes sociales de 1click, la mayoría afirmaba necesitar un cambio o ciertas modificaciones para generar lo establecido por los mismos y poder tomar la decisión de comprar. Estas mejoras que ellos establecieron, abarcan tanto el contenido de las publicaciones, como el diseño, uso de colores e imágenes de las mismas, incluso una reforma completa a las historias destacadas.

FASE V

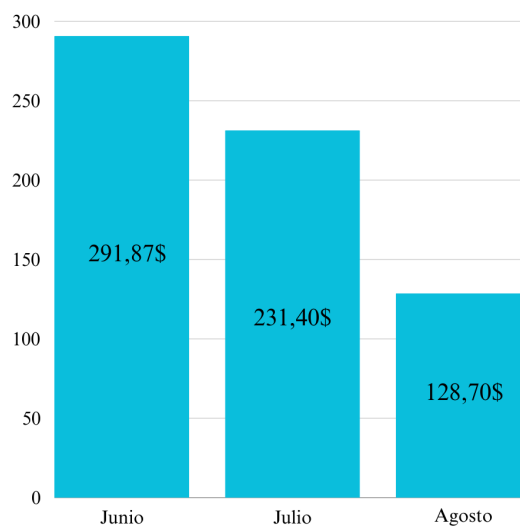
ACCIONES

Como se estableció anteriormente, la tienda virtual 1click no cuenta con un miembro fijo del departamento de mercadeo que se encargue de crear y diseñar un contenido atractivo para las publicaciones de sus redes sociales, de manejar de forma eficiente las cuentas y proporcionar el seguimiento necesario que se requiere.

Esto ha llevado a la aparición de diversas situaciones problemáticas, como una falta de planificación en el manejo de las redes sociales de la tienda, esto ha producido un diseño y contenido poco atractivo para mantener y captar clientes y a raíz de estas situaciones, surge una significativa disminución de las ventas.

Gráfico 12.

Situación actual de las ventas de 1click



Fuente: Administrador de ventas de la tienda virtual 1click (2024)

Se percibe una caída importante en las ventas de la tienda. En julio, el total de ventas fue de \$231,40, 21% menos que en junio, que finalizó en \$291,87 y en agosto el total fue \$128,70, es decir, un 44,38% menos que el mes anterior, presentando una disminución de más de la mitad de las ventas.

Por otra parte, en los datos obtenidos de la fuente se vio reflejada esas situaciones problemáticas, debido a que consideran que el contenido, diseño y ciertos aspectos de las redes sociales no son atractivos y, como ya establecido, ellos se abstendrán de comprar en 1click por no contar con

esos requerimientos, además se observa un importante desconocimiento de la empresa y ciertos comentarios de mejoras en cuanto a la organización y planificación de las mismas.

Ellos aseguran que las redes son similares en cuanto al color, diseño y contenido, que solo muestran a los productos y precios, y no personas reales. Aseguran la falta de creatividad e innovación.

Figura 1.

Redes sociales de 1click



Fuente: Rivas (2024)

Figura 2.

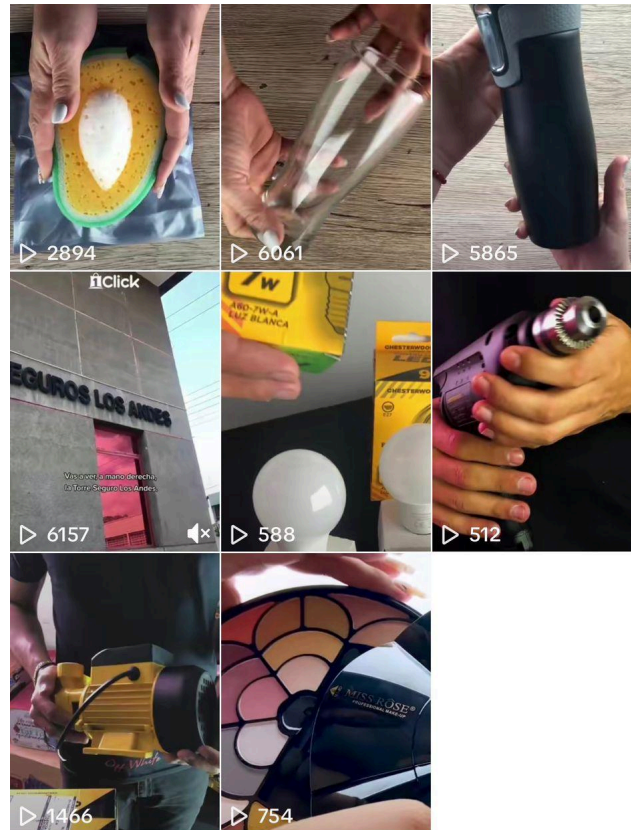
Historias destacadas de 1click



Fuente: Rivas (2024)

Figura 3.

Redes sociales de 1click (2)



Fuente: Rivas (2024)

Por consiguiente, según las diversas problemáticas y la necesidad que presenta la empresa, y según los datos obtenidos de la fuente, la estrategia de marketing digital adecuada para la tienda virtual 1click es la creación e implementación de un plan de contenido mensual, con el objetivo de proporcionar una estructura y guía para la creación, publicación y gestión de contenido atractivo en las redes sociales de la misma, con el propósito de atraer clientes y por consiguiente aumentar las ventas de la tienda.

Para llevarlo a cabo, se deben determinar y analizar ciertos aspectos importantes que darán inicio a la propuesta. El primero de ellos, fue la elaboración de un cuadro de pros y contras sobre las redes sociales de 1click, explicando detalladamente tanto los puntos positivos como los puntos negativos, con el propósito de evaluarlos para determinar qué aspectos se deben mantener, mejorar o

modificar. Este cuadro se realizó basándonos en los datos obtenidos de la encuesta y gracias a la observación del investigador.

Figura 4.

Pros y Contras de la tienda virtual 1click

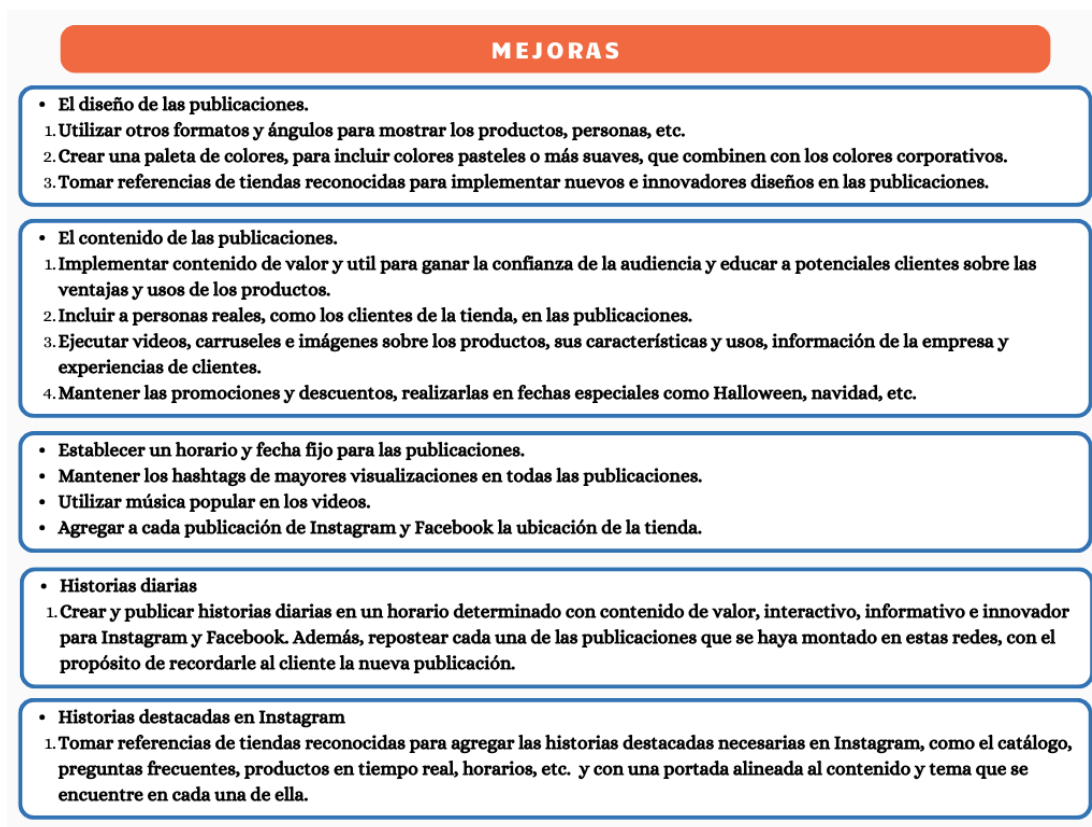


Fuente: Rivas (2024)

Como se menciona anteriormente, al determinar estos puntos significativos se podrá evaluar y determinar qué medidas se deben tomar para modificar las redes sociales de la tienda, abarcando tanto mejoras para el contenido, diseño, manejo de las historias e implementación de horarios preestablecidos para las mismas.

Figura 5.

Mejoras y modificaciones para las RR.SS de 1click



MEJORAS

- **El diseño de las publicaciones.**
 1. Utilizar otros formatos y ángulos para mostrar los productos, personas, etc.
 2. Crear una paleta de colores, para incluir colores pasteles o más suaves, que combinen con los colores corporativos.
 3. Tomar referencias de tiendas reconocidas para implementar nuevos e innovadores diseños en las publicaciones.
- **El contenido de las publicaciones.**
 1. Implementar contenido de valor y útil para ganar la confianza de la audiencia y educar a potenciales clientes sobre las ventajas y usos de los productos.
 2. Incluir a personas reales, como los clientes de la tienda, en las publicaciones.
 3. Ejecutar videos, carruseles e imágenes sobre los productos, sus características y usos, información de la empresa y experiencias de clientes.
 4. Mantener las promociones y descuentos, realizarlas en fechas especiales como Halloween, navidad, etc.
- **Establecer un horario y fecha fijo para las publicaciones.**
 - Mantener los hashtags de mayores visualizaciones en todas las publicaciones.
 - Utilizar música popular en los videos.
 - Agregar a cada publicación de Instagram y Facebook la ubicación de la tienda.
- **Historias diarias**
 1. Crear y publicar historias diarias en un horario determinado con contenido de valor, interactivo, informativo e innovador para Instagram y Facebook. Además, repostear cada una de las publicaciones que se haya montado en estas redes, con el propósito de recordarle al cliente la nueva publicación.
- **Historias destacadas en Instagram**
 1. Tomar referencias de tiendas reconocidas para agregar las historias destacadas necesarias en Instagram, como el catálogo, preguntas frecuentes, productos en tiempo real, horarios, etc. y con una portada alineada al contenido y tema que se encuentre en cada una de ella.

Fuente: Rivas (2024)

Para llevar a cabo las modificaciones, se contemplaron redes sociales de tiendas nacionales reconocidas y posicionadas en el mercado, las cuales presentan productos similares a 1click, además de contar con una cantidad de seguidores e interacciones significativas y un crecimiento importante en los últimos años. Esto con el objetivo de tomar referencia y poder aplicar las modificaciones establecidas del contenido, diseño, estructura y colores.

La primera a considerar fue la tienda multimarca Daka, enfocada en la comercialización de productos electrodomésticos, electrónicos y del hogar, con diferentes marcas y diversos productos reconocidos.

Figura 6.

Redes Sociales de DAKA



Fuente: Rivas (2024)

Al analizar las redes sociales de la misma se tomaron ciertos aspectos importantes a considerar.

Diseño de publicaciones:

- Utilizan el mismo ángulo al mostrar los productos, aunque lo presentan en videos y fotos con efectos animados o con movimiento.
- Presenta una buena organización en el feed de Instagram, se puede apreciar que tienen bien estructurados las publicaciones que se deben publicar, incluso le otorgan más importancia a Instagram en cuanto al diseño y organización
- Utilizan estratégicamente sus colores corporativos.

Contenido de publicaciones:

- Muestran mayormente a los productos en los tres tipos de publicaciones con la información y precio de ellos.
- En sus publicaciones, utilizan productos parecidos o que se complementan para mostrarlos con un precio llamativo.
- Muestran recetas fáciles que el cliente puede elaborar con los productos de la tienda.

- Muestran a influencers o figuras públicas reconocidas las cuales publicitan sus productos.

Otros:

- Poseen cuenta de Facebook pero actualmente no la utilizan para publicitar sus productos.
- Utilizan hashtag con alto volumen de visualizaciones, vídeos con música en tendencia y contenido moderno.
- Presentan historias destacadas importantes, como métodos de pago, servicios que ofrecen (servicio tecnico, de instalacion, garantia, etc.), información de la empresa, ubicaciones de las tiendas, links para Whatsapp,

La segunda a considerar, fue la tienda de iluminación, hogar, ferretería y construcción ISO HOME, la cual se tomó debido a su contenido innovador y variado que se tomará en esta propuesta.

Figura 7.

Redes sociales de ISO HOME



Fuente: Rivas (2024)

Diseño de las publicaciones:

- Le dan más importancia a la estructura y organización del feed de Instagram, que de Tik Tok o Facebook.
- Predomina el color naranja y blanco, sus colores corporativos, pero utilizan diversos colores que contrastan con este, incluso en sus videos.
- Utilizan diversos ángulos para mostrar sus productos.

Contenido:

- Predominan los videos y carruseles en Instagram
- En los videos de Tik Tok, utilizan a figuras públicas pero mayormente a clientes y muestran en tiempo real los productos, además solo usan esta red social para grabar ciertos videos, debido a que lo utilizan para redireccionar al cliente a Instagram.
- Al mostrar los productos, le otorgan una situación real en la que el cliente lo utilizaría.
- Utilizan descuentos y promociones por departamento o ciertos productos seleccionados.

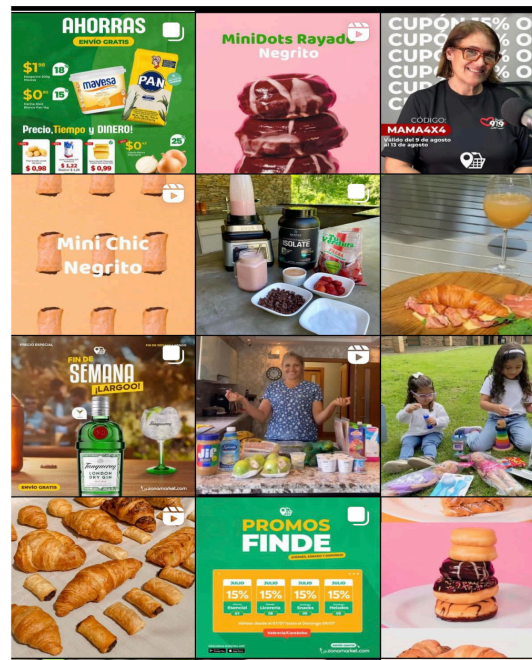
Otros:

- Publican diariamente historias en Instagram y Facebook, mostrando los productos en tiempo real, sus precios, eventos que van a realizar, mensajes motivacionales, etc.
- Publicaciones 3 veces a la semana en Instagram, 2 veces en Facebook y de 2 a 3 veces a la semana en Tik Tok.

La última tienda virtual que se tomó en cuenta por los motivos establecidos anteriormente y por poseer una página web similar a la de 1click es el primer supermercado online Tu zona market.

Figura 8.

Redes Sociales de Tu Zona Market



Fuente: Rivas (2024)

Diseño de las publicaciones:

- Utilizan diversos colores que contrastan y se complementan entre sí. Su color corporativo se encuentra sutilmente en algunas publicaciones.
- Los diseños de las publicaciones no son similares, muestran a los productos, letras, formas, etc. de diferentes formas.
- Utilizan mínimamente la edición de fotos y videos, ya que las publicaciones son grabadas orgánicamente, como si fuera en tiempo real.

Contenido de las publicaciones:

- Hacen mayormente recetas con sus productos, utilizan a personas para publicitar sus productos y servicios.
- Muestran información de la empresa en los post de Instagram y muestran la facilidad de comprar por su página web.
- Utilizan la redirección de contenido de Instagram a Facebook, mostrando el mismo contenido en ambas plataformas.

- En Tik Tok muestran contenido original, moderno e incitan al cliente a comprar en la página web, personas comprando por la página y recibiendo su pedido, recetas, opinión de personas al comprar, productos especiales en diversas fechas del año, descuentos, promociones, etc.

Otros:

- Publican 3 veces a la semana en todas las redes sociales.
- Publican historias diarias en Instagram, mostrando sus productos en tiempo real y descuentos por la página web.
- En sus historias destacadas tienen la información necesaria, como preguntas frecuentes, cupones, descuentos, link para página web, delivery, etc.

Ahora bien, el líder del departamento de mercado de la empresa establece ciertas indicaciones y aspectos que se deben implementar y seguir obligatoriamente en la creación del plan, asimismo con la explicación de cada uno de las indicaciones.

Cuadro 14.

Indicaciones del departamento para la creación de la propuesta

Indicaciones	Explicación
1. Estructura aleatoria de los tipos de publicaciones para Instagram (Carrusel, Video e Imágenes) y Facebook (Videos e Imágenes).	Evitar la similitud en el feed. Además, las tiendas referenciales mostradas utilizan esta forma de estructura.
2. Se deben priorizar los videos que los otros tipos de formato para publicaciones	Mostrar a los clientes y los productos en tiempo real para poder transmitir confianza al usuario. En los videos se minoriza la edición excesiva.
3. Estructura aleatoria para la elección de los productos en cada publicación. Ej: Lunes: Producto de Ferretería, Martes: Producto de Hogar	Mostrar en las redes sociales variedad de productos, no una estructura de producto x semana.
4. Subir mayor contenido de productos de	Debido a que existe más variedad de productos

ferretería	de este departamento y más en el inventario, a comparación de los demás.
5. Aplicar descuentos o promociones una vez al mes, según ciertas temáticas. Utilizar los productos más y menos vendidos. Consultar con el encargado si es rentable el porcentaje de descuentos en los productos seleccionados. Los precios deben terminar en 0,99 o 0,50, sin importar si se debe subir o bajar el precio.	Atrapar al cliente en fechas específicas, una vez al mes para no disminuir las ganancias.
6. Al determinar los horarios entre semana, intentar no planificar el contenido para después de las 5:00pm	En caso de no programar el contenido, debe ser antes de la hora de salida de la empresa.
7. Direccionar algunos videos de Tik Tok a Instagram como reel. Se le indicará en el momento para agregarlo a la planificación.	Mostrar videos que se estima una mayor receptividad en ambas plataformas
8. Mismo contenido en IG y FB, direccionar las publicaciones de Instagram a Facebook	Mantener el mismo contenido en ambas plataformas, debido a que no es necesario tener contenidos diferentes. Alivianar la carga de trabajo.
9. Mencionar en el caption la existencia de la página web	Fomentar el uso de la página.
10. Al momento de que se termine la fecha de los descuentos, eliminar todas las publicaciones.	Para que no quede contenido y el cliente se confunda o pregunte. Limpiar el feed.

Fuente: Líder del departamento de mercadeo de la empresa Chesky C.A (2024)

El primer paso para realizar la propuesta, es la creación de una paleta de colores, con el objetivo de determinar colores diversos para las publicaciones de instagram, mejorar esa similitud de diseños y colores que la fuente observa en las redes sociales y a su vez volverlas más modernas.

Figura 9.

Paleta de colores de 1click



Hex: forma de representar colores a partir de valores hexadecimales

Fuente: Rivas (2024)

Se seleccionaron colores que contrastan con los corporativos, azul y naranja, guiando su selección gracias a las tiendas de referencias anteriores. Estos deben predominar en las publicaciones, pudiendo presentar otros aunque menos notables.

Como la estructura de publicaciones es de forma aleatoria, en el momento de la creación del plan y de seleccionar el contenido para cada publicación, se debe evaluar qué el contenido que se desea publicar se alinee con el formato y que tenga como objetivo mejorar visualmente el contenido o que sea la mejor forma de presentarlo, a comparación de los demás formatos. Es decir, si se desea publicar diversos productos con precios sin utilizar personas reales, el mejor formato para mostrarlo es un carrusel, debido a que se puede seleccionar diversas imágenes en una sola publicación.

Para implementar los descuentos en la propuesta, se deben seleccionar los productos más y menos vendidos en los últimos meses por departamento, con el objetivo de mostrarle al cliente los productos que suele comprar con el beneficio de un precio más bajo y productos que no suele adquirir pero por un precio bajo podría plantearse. Este análisis fue proporcionado por el administrador de ventas de la empresa, el cual lo establece en dos cuadros con seis productos por cada sección, con un total de dieciocho productos por cuadro. Además, también se tomó en cuenta, el departamento que ha logrado mayores y menores ventas en los tres meses anteriores.

Cuadro 15.

Productos más vendidos en 1click por departamento

Mayor		
Ferretería	Hogar	Belleza
1-Gato hidraulico tipo botella de 2T 2-Set destornillador 13 piezas 3-Kit taladro eléctrico con 102 accesorios 4-Reflector Led 20w 5-Destornillador con juegos de dados rache 6-Taladro 110V-50/60Hz	1-Batidora de pedestal 2-Batidora de mano 3-Vaso termico 450 ml 4-Cava 15L 5-Licuada Active Duo 6-Vaso cervecero 13oz	1-Esponja de aplicación 2-Rubor tono rosa 3-Delineador 2 en 1 con sello de gato 4-Kit de sombras forma de mariposa 3 niveles 5-Kit de brochas 3 piezas 6-Paleta de sombras tonos tierra

Fuente: Administrador de ventas de Chesky C.A(2024)

Cuadro 16.

Productos menos vendidos en 1click por departamento

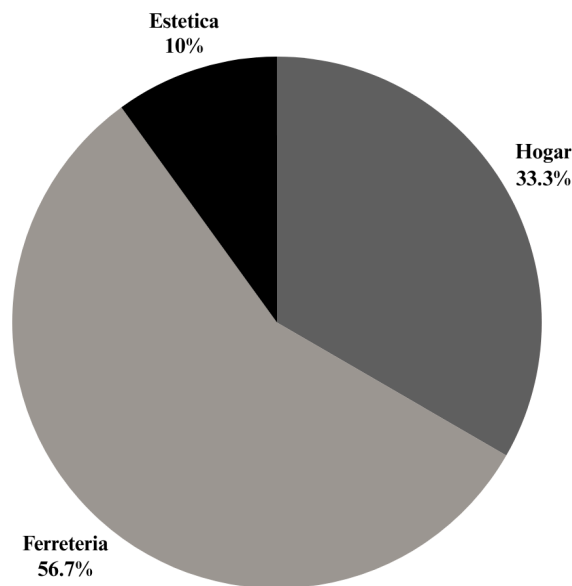
Menor		
Ferretería	Hogar	Belleza
1-Maquina de soldar	1-Set parrillero 3 piezas	1-Kit de pinceles 3

5-160A	2-Termo 8L	piezas
2-Pistola de calor	3-Cafetera deluxe	2-Balsamo labial
3-Cincha remolque 1300kg	4-Trituradora con envase de vidrio	3-Base alta cobertura hipoalergénica
4-Mototool tipo dremel	5-Cama de planca	4-Corrector con esponja
5-Press control	6-Esquinero de 5 niveles	5-Labial
6-Soplador inalámbrico		6-Primer

Fuente: Administrador de ventas de Chesky C.A (2024)

Gráfico 13.

Porcentaje de ventas por departamento



Fuente: Administrador de ventas de Chesky C.A (2024)

El siguiente paso, es organizar qué descuentos por mes se ejecutarán en una fecha especial o seleccionada y que productos se incluyen en el mismo. El administrador establece que para el departamento de ferretería los descuentos obligatoriamente podrán ser del 10%, para hogar del 15% y para belleza podrá ser entre 15-20%. El precio de los productos fue suministrado sin el cálculo respectivo.

Según lo establecido en el cuadro 12, el precio debe ser atractivo y en caso de que esté el precio final será en números redondos o presente decimales muy cercanos a ese monto final, debe terminar obligatoriamente en 0,99 y en caso contrario, debe utilizarse el 0,50. Así que, el descuento en los productos seleccionados se adecuara a esas indicaciones. Cabe destacar que esas modificaciones del precio, las cuales fueron presentadas y aprobadas, representan descuentos mayores que el establecido principalmente.

Así, en el mes de septiembre, con el objetivo de mostrar a personas reales, fomentar la venta de los productos de belleza y el tráfico de la página web, se implementará un descuento del 15% al comprar por la página web los productos de maquillaje que la persona o maquilladora debe usar en el video para recrear su rutina diaria de belleza. Los mismos son seleccionados estratégicamente, del cuadro de productos más o menos vendidos, con un total de 8 productos. Se seleccionan más productos que los descuentos en los meses siguientes, debido a que cada uno de estos productos son esenciales e irremplazables para realizar una adecuada rutina de maquillaje.

Cuadro 17.

Descuentos en septiembre

septiembre					
Descuento del 15% en productos de maquillaje					
	Productos	Precio	Descuento 15%	Precio de descuento	Precio final
Mayor	1. Esponja de aplicación	\$3	0,45	\$2,55	\$2,5
	2. Rubor en tono rosa	\$3	0,45	\$2,55	\$2,5
	3. Delineador 2 en 1 color negro	\$2	0,3	\$1,7	\$1,5
	4. Paleta de sombras tonos tierra	\$2	0,3	\$1,7	\$1,5
Menor	5. Corrector en barra con esponja	\$2	0,3	\$1,7	\$1,5

	6. Primer	\$2	0,3	\$1,7	\$1,5
	7. Base alta cobertura	\$2	0,3	\$1,7	\$1,5
	8. Labial tono rosa	\$1	0,15	\$0,85	\$0,5

Fuente: Rivas (2024)

En el mes de octubre, la fecha especial seleccionada es Halloween con un descuento del 10% para productos de ferretería y un 15% para productos de hogar, seleccionando tres productos más vendidos y consecuentemente, tres productos menos vendidos, dando un total de seis por cada departamento. Estos descuentos serán implementados durante todo el mes de octubre, contando con la aprobación del departamento.

Cuadro 18.

Descuentos en octubre

octubre					
Descuento del 15% en productos de hogar					
Productos		Precio	Descuento 15%	Precio de descuento	Precio final
Mayor	1. Batidora de pedestal	\$25,8	3,87	\$21,93	\$21,99
	2. Batidora de mano	\$20	3	\$17	\$16,99
	3. Vaso termico 450 ml	\$15,2	2,28	\$12,92	\$12,99
Menor	4. Set parrillero 3 piezas	\$10,5	1,575	\$8,925	\$8,99
	5. Termo 8L	\$13	1,95	\$11,05	\$10,99
	6. Cafetera deluxe	\$18,7	2,805	\$15,895	\$15,99
Descuento del 10% en productos de ferretería					
Productos		Precio	Descuento	Precio de	Precio

octubre					
			10%	descuento	final
Mayor	1. Gato tipo botella 2t	\$18,8	1,88	\$16,92	\$16,99
	2. Set destornillador 13 piezas	\$6,6	0,66	\$5,94	\$5,99
	3. Kit taladro eléctrico	\$64,5	6,45	\$58,05	\$57,99
Menor	4. Maquina de soldar	\$182	18,2	\$163,8	\$163,99
	5. Pistola de calor	\$21	2,1	\$18,9	\$18,99
	6. Cincha de remolque	\$7,8	0,78	\$7,02	\$6,99

Fuente: Rivas (2024)

En el mes de noviembre, los descuentos se realizarán por la semana de black friday, desde el Lunes 20/10 al Domingo 26/10. En este mes, se mostrarán productos en descuento de los tres departamentos, ferretería 10%, hogar 15% y belleza 20%. Seleccionando, como el mes anterior, seis productos de cada departamento más y menos vendidos.

Cuadro 19.

Descuentos en noviembre

noviembre					
Descuento del 15% en productos de hogar					
Productos		Precio	Descuento 15%	Precio de descuento	Precio final
Mayor	1. Cava 15L	\$18,8	2,82	\$15,98	\$15,99
	2. Licuadora AD	\$30	4,5	\$25,5	\$25,5
	3. Vaso cervecero	\$1,2	0,18	\$1,02	\$0,99

Menor	4. Trituradora	\$24,5	3,675	\$20,825	\$20,99
	5. Cama de planchar	\$11,7	1,755	\$9,945	\$9,99
	6. Estante esquinero	\$9	1,35	\$7,65	\$7,5
Descuento del 10% en productos de ferretería					
Productos		Precio	Descuento 10%	Precio de descuento	Precio final
Mayor	1. Reflector Led 20w	\$15,5	1,55	\$13,95	\$13,99
	2. Destornillador con juegos de dados rache	\$6,5	0,65	\$5,85	\$5,99
	3. Destornillador inalambrico	\$26	2,6	\$23,4	\$23,5
Menor	4. Mototool tipo dremel	\$44,5	4,45	\$40,05	\$39,99
	5. Press Control	\$26	2,6	\$23,4	\$23,5
	6. Soplador inalámbrico	\$52	5,2	\$46,8	\$46,99
Descuento del 20% en productos de maquillaje					
Productos		Precio	Descuento 15%	Precio de descuento	Precio final
Mayor	1. Kit de sombras forma de mariposa de 3 niveles	\$18,6	3,72	\$14,88	14,99
	2. Kit de de brochas 3 piezas	\$7,5	1,5	\$6	5,99

	3. Paleta de sombras tonos tierra	\$2	0,4	\$1,6	1,5
Menor	4. Bálsamo labial	\$2	0,4	\$1,6	1,5
	5. Kit de pinceles 3 piezas	\$3,5	0,7	\$2,8	2,99
	6. Labial	\$2	0,4	\$1,6	1,5

Fuente:Rivas (2024)

Estos precios de descuentos, en el momento de la ejecución, estarán cargados en la página web de la tienda gracias al programador senior.

Otro punto que se debe establecer para la creación del plan de contenido es determinar el mejor horario para publicar el contenido en las redes sociales establecidas de 1click.

Para poder determinarlo, se debe analizar gracias a la plataforma Meta Business, el mejor horario para publicar en Facebook e Instagram el contenido según el comportamiento de los seguidores. Esta plataforma es una herramienta que permite gestionar y controlar la actividad de las cuentas de la empresa, además de realizar publicidad. Este análisis fue proporcionado por el community manager de Chesky C.A.

Dicho análisis, establece que el mejor horario para publicar en ambas redes sociales es a las 4:00 pm entre semana, y los fines de semana a las 5:00 pm. En el caso de las historias, la plataforma indicó que de lunes a viernes el mejor horario es a las 10:00 am y los fines de semana a las 11:00 am.

Para Tik Tok, el análisis fue establecido gracias a la información que proporcionó la misma red social, la cual establece que el mejor horario es entre las 4:00 pm-6:00 pm de lunes a domingo.

Por otro lado, es vital establecer cuantas publicaciones se deben subir en cada red social, para ello se tomó en cuenta la frecuencia de publicaciones de las referencias, las cuales suelen publicar en Instagram y Facebook entre 3-4 veces a la semana, regularmente los días lunes, jueves, viernes y sábado y en Tik Tok suelen publicar de 2-3 veces por semana

Además, los datos obtenidos del análisis, para Instagram y Facebook, establecen que, según el comportamiento de los seguidores, la frecuencia de publicaciones debería ser de 3-4 veces por semana, los días lunes, jueves, viernes y domingo. En el análisis de Tik Tok, establece de 2-3 veces, los días

martes, viernes y domingo. Incluso, se analizó las capacidades del diseñador en crear contenido, es decir, cuantos diseños podría crear a la semana.

Por consiguiente, se establece que para Instagram y Facebook se debe publicar 3 veces a la semana, los lunes, jueves y domingo. En las historias de ambas redes, se debe publicar contenido diario, máximo de 5 historias, con el objetivo de aumentar la presencia y el reconocimiento de la tienda, generar engagement gracias al contenido de valor e interactivo que se debe publicar y aumentar las posibilidades de aparecer en los feeds de los seguidores y atraer a nuevos. En el caso de Tik Tok se publicará 2 veces a la semana, los martes y viernes, además, como ya establecido anteriormente, el contenido publicado en Tik Tok, de acuerdo a indicaciones, se debe direccionar a Instagram y Facebook. Los días miércoles y sábados, solo se publicaran historias al no ser, según los análisis, días relevantes para publicar, además, con el objetivo de no saturar el contenido y alivianar la carga de trabajo.

Ya determinados ciertos datos para iniciar con el plan, se debe organizar en un formato los aspectos que debe contener dicha planificación.

Semana. 1- 4 semanas del mes.

Fecha. Estableciendo el día de semana y el día, mes y año en números que se debe publicar.

Horario para la publicación del contenido.

Tipo de publicación, si es un video, reels, carrusel, foto o historia.

Referencias para la creación de la publicación. Se refiere a un link de cualquier plataforma y tienda en la cual el diseñador gráfico se guiará para realizarla. Opciones como Pinterest, Instagram, Tik Tok, Facebook, entre otras.

Descripción de la publicación. El color, fondo, formas, ángulos, líneas, texto, precios e imágenes debe explicarse en este apartado.

Las redes sociales. Instagram, Facebook o Tik Tok.

Caption o el texto que describe la publicación. Con sus hashtags y emojis.

Ads o publicidad paga. En este apartado se debe mostrar cuánto se debe invertir en publicidad para esa publicación.

El presupuesto que se establece para realizar la publicación. En caso de una receta, establecer que se debe comprar y el precio en divisa

Cuadro 20.

Formato inicial del plan de contenido

PLAN DE CONTENIDO: MES DE SEPTIEMBRE									
Semana	Fecha	Hora	Tipo de Publicacion	Referencia	Descripcion	RRSS	Caption	Ads	Presupuesto

Fuente: Rivas (2024)

Este formato inicial fue aprobado por el departamento, pero surgió un inconveniente interno con respecto al pago de publicidad, impidiendo en el transcurso de la investigación, hasta su solución, utilizar esta herramienta. Esta modificación tendrá un impacto significativo en los resultados.

Cuadro 21.

Formato definitivo del plan de contenido

PLAN DE CONTENIDO: MES DE SEPTIEMBRE								
Semana	Fecha	Hora	Tipo de Publicacion	Referencia	Descripcion	RRSS	Caption	Presupuesto

Fuente: Rivas (2024)

El plan de contenido para la tienda virtual 1click del mes de septiembre, octubre y noviembre se puede visualizar en los anexos B, C y D de la presente investigación.

A continuación se presenta un cuadro resumen con las publicaciones más resaltantes del mes de septiembre, octubre y noviembre.

Cuadro 22.**Cuadro resumen del plan de contenido de septiembre**

TIPO DE CONTENIDO O FORMATO	CONTENIDO
VIDEOS	<ol style="list-style-type: none">1. El cliente recibe productos de ferretería y muestra todos los productos que compró con su descripción y precio.2. Receta de un sándwich utilizando los diversos cuchillos de la tienda.3. Receta de un jugo verde4. ¿Qué comprar en la tienda por 20\$? edición: productos de maquillaje5. Video de una preparación de café con los dos modelos de cafeteras y dos personas degustandolo al final.6. 2da parte del video, persona reseñando los productos que pidió, en este caso productos de hogar.8. ¿Cómo planchar una camisa de forma correcta?9. Decuento: Una mujer realiza su rutina de maquillaje diario10. Video donde se muestre el proceso de empaque de los productos para su envío, utilizando un producto de ferreteria
IMÁGENES	<ol style="list-style-type: none">1. Fotos pequeñas de los taladros en filas, mostrando la variedad de diseños y modelos.2. Una mujer en pose de yoga utiliza la colchoneta, el vaso termico y un portacosmetico de 1click. Se señalan los precios y descripción.3. Persona arma una mesa con los cubiertos de 1click
CARRUSELES	<ol style="list-style-type: none">1. Paso a paso de como comprar en la tienda2. Productos de ferretería con un fondo alusivo a su uso, con descripción y precio.3. ¿Cómo cambiar un caucho de repuesto con los productos de 1click?4. Beneficios de comprar en 1click

HISTORIAS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Paso a paso de como ingresar en la página web 2. Preguntas frecuentes 3. Imágenes de buenos días, feliz día y frases motivacionales, con un cuadro de preguntas. 4. Beneficios del jugo verde 5. Beneficios de los edredones de microfibra 6. Productos con descripción y precio en tiempo real. 7. Preguntas sobre preferencias de ciertos productos 8. Imágenes de los clientes retirando sus productos o reseñas por mensajes.
-----------	---

Fuente: Rivas (2024)

Cuadro 23.

Cuadro resumen del plan de contenido de octubre

TIPO DE CONTENIDO O FORMATO	CONTENIDO
VIDEOS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Video mostrando todos los tipos de gatos hidráulicos tipo botella, 2t, 5t, 10t y 50t. 2. Cosas que vendemos en 1click y no lo sabias Parte 1. 3. Cosas que vendemos en 1click y no lo sabias Parte 2. 4. Video mostrando el kit esmeril con todos sus componentes y accesorios 5. ¿Cómo preparar merengue suizo en 1 minuto? Utilizando la batidora de pedestal de 1click 6. ¿Cómo comprar por la página web de 1click? Video del paso a paso 7. Receta: ¿Cómo preparar reina pepiada? Utilizando los productos de 1click 8. ¿Sabías que en 1click tenemos descuentos de 15% y 20% en los departamentos de Hogar y Ferretería? Mostrar todos los productos de la promo.
IMÁGENES	<ol style="list-style-type: none"> 1. Promo Halloween Valido por todo el mes de Octubre 2. ¿Qué opciones de delivery se ajustan más a ti? Delivery Express o Delivery Gratis 3. Publicaciones individuales de todos los productos de la promo halloween.

CARRUSELES	<ol style="list-style-type: none"> 1.Imágenes de las lámparas auxiliares con descripción, mostrando todos los modelos disponibles. 2. ¿Qué productos de ferretería están en PROMO-HALLOWEEN? 3. ¿Qué productos de hogar están en PROMO-HALLOWEEN? 4. ¿Cómo debo amarrar la cincha de remolque al carro?
HISTORIAS	<ol style="list-style-type: none"> 1.Productos de la Promo-Halloween en tiempo real con su descripción y precio de descuento. 2. ¿Qué película de Halloween es tu favorita? Con opciones en las siguientes historias. 3. ¿Qué prefieren Pick Up o delivery? 4. Beneficios de tener una cincha remolque 5. En cuadro de preguntas: ¿Qué productos son tus favoritos? 6. Día mundial de la lucha contra el cáncer de mama. 7. ¿Sabías que.? Existen tres tipos de merengue, italiano, suizo y francés. Diferencias de preparación.

Fuente: Rivas (2024)

Cuadro 24.

Cuadro resumen del plan de contenido de noviembre

TIPO DE CONTENIDO O FORMATO	CONTENIDO
VIDEOS	<ol style="list-style-type: none"> 1.¿Qué puedo comprar con 20\$ en 1click. Edición: Ferretería? Se presentan 2 packs. 2. Mecánico explica cómo se usan ciertos productos de ferretería y comenta lo bueno que es la marca. 2. TUTORIAL: ¿Cómo limpiar correctamente tus brochas de maquillaje en casa? 3.Testimonios de personas que han comprado en 1click Parte 1 y Parte 2. 4. Mostrar los modelos de los portacosmeticos en tiempo real. 5. RECETA:Cheesecake de arequipe con un toque de limón. 6. Video de una persona recibiendo sus productos delivery de belleza y va abriendo los productos y mostrandolos. 7. Videos en una habitación mostrando los distintos modelos y colores de los edredones, sábanas y colchas en una cama.

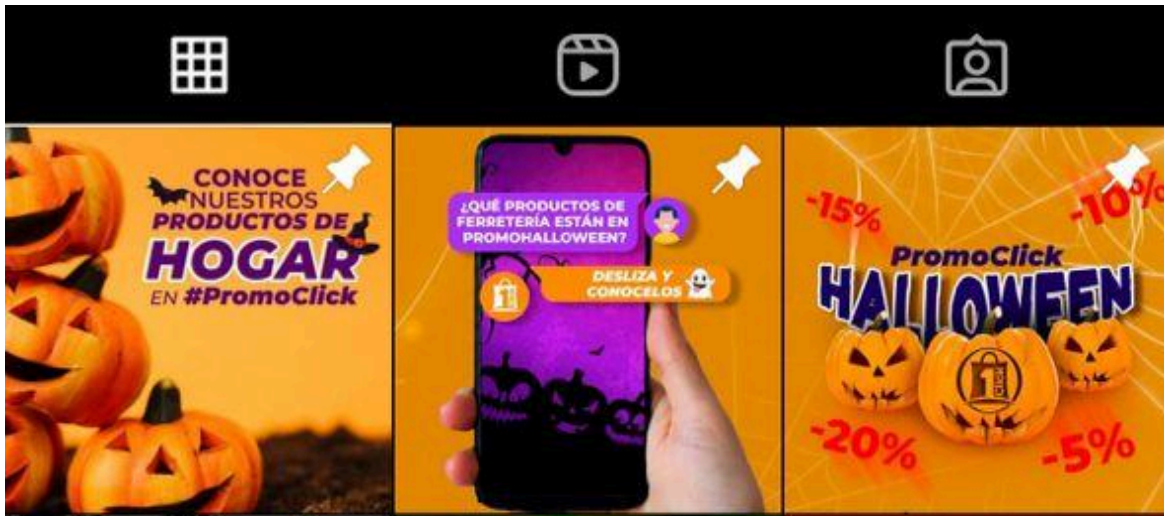
IMÁGENES	<ol style="list-style-type: none"> 1. #COMBO PLAYERO: De cava, termos y vasos por 24,99\$ 2. #BABYCOMBO: Set de vajilla plásticas, envases, cubiertos, sonajero y tetero por 10\$. 3. Por la compra mínima de 5\$ te llevas un obsequio.
CARRUSELES	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Ya conoces nuestros bombillos por menos de 2\$? Mostrar los modelos de \$0.99 y \$1,5. 2. Semana de Black Friday: Productos de ferretería. 3. Semana de Black Friday: Productos de hogar. 4. Semana de Black Friday: Productos de belleza. 5. Decora tu habitación con los gabinetes y estantes de 1click.
HISTORIAS	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¡Feliz inicio de Noviembre! 2. Preguntarle a los clientes ¿Qué productos han comprado en 1click? ¿Qué productos desean adquirir? 3. Se muestran productos difuminados con un cuadro de preguntas con el objetivo de que el cliente descubra qué producto es por departamento. 4. Explicar para qué sirve cada brocha de maquillaje. 5. Recordatorio de la página web. 6. Historias recordando la semana de black friday y una cuenta regresiva de los últimos días. 7. This or that de todos los departamentos.

Fuente: Rivas (2024)

En los meses de descuento de octubre y diciembre, se realizaron tres imágenes en formato de carruseles, subiendolas al mismo tiempo y anclando en la parte superior, con el objetivo de que al momento de ingresar en la red social el cliente se de cuenta de los descuentos y no lo pierda al ir subiendo las publicaciones. Al momento de haber terminado los descuentos, según indicaciones del líder de mercado, se eliminó cada una de ellas y también, los videos referentes a esas promociones.

Figura 10.

Publicaciones de los descuentos de octubre



Fuente: Rivas (2024)

Figura 11.

Publicaciones de los descuentos de noviembre



Fuente: Rivas (2024)

Además, según indicaciones en el momento de la creación del contenido de la planificación se agregó una promoción por compra mínima o regalo con compra, la cual consiste en por la compra mínima de \$5, el cliente se llevaba un obsequio.

Figura 12

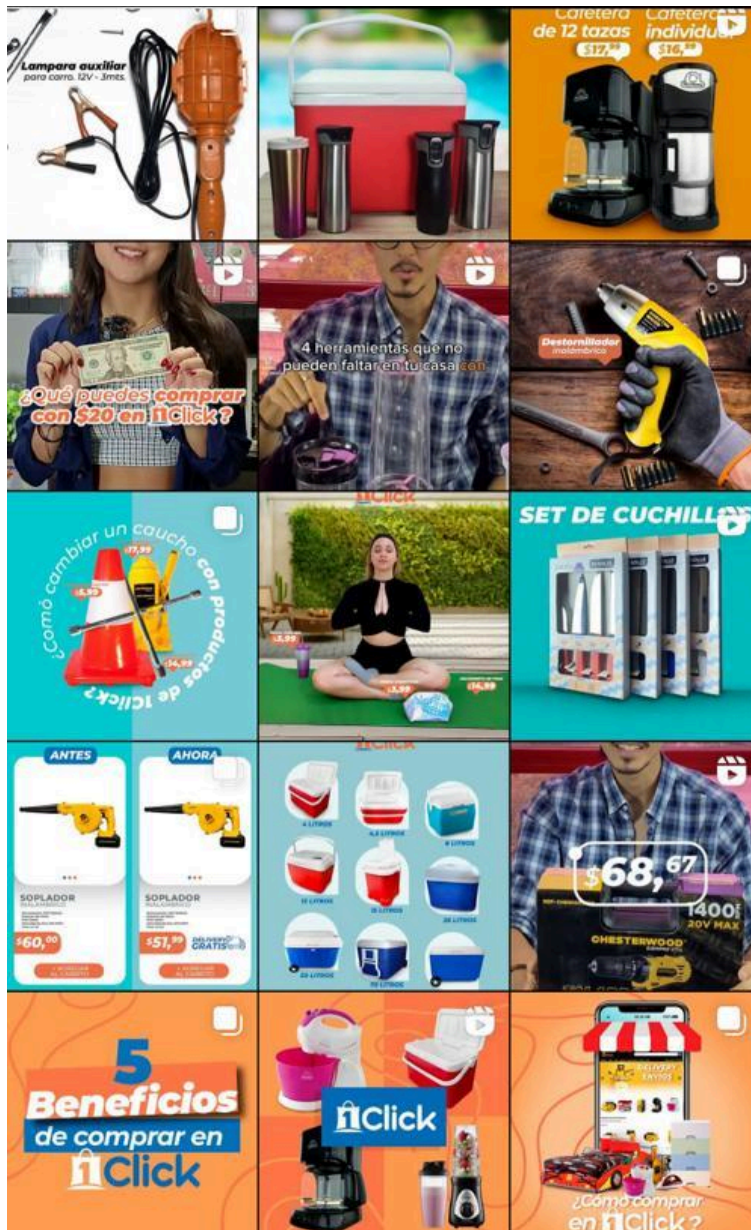
Publicación nueva de promoción



Fuente: Rivas (2024)

Figura 13.

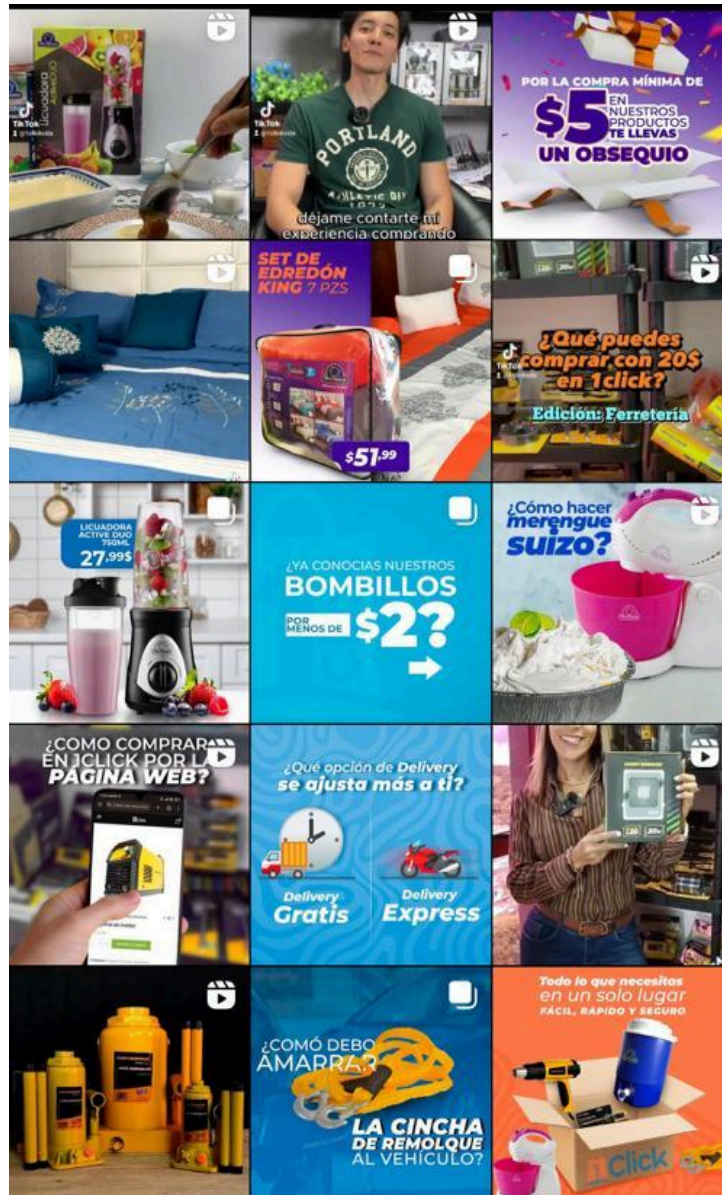
Redes Sociales de 1click con el plan de contenido



Fuente: Rivas (2024)

Figura 14.

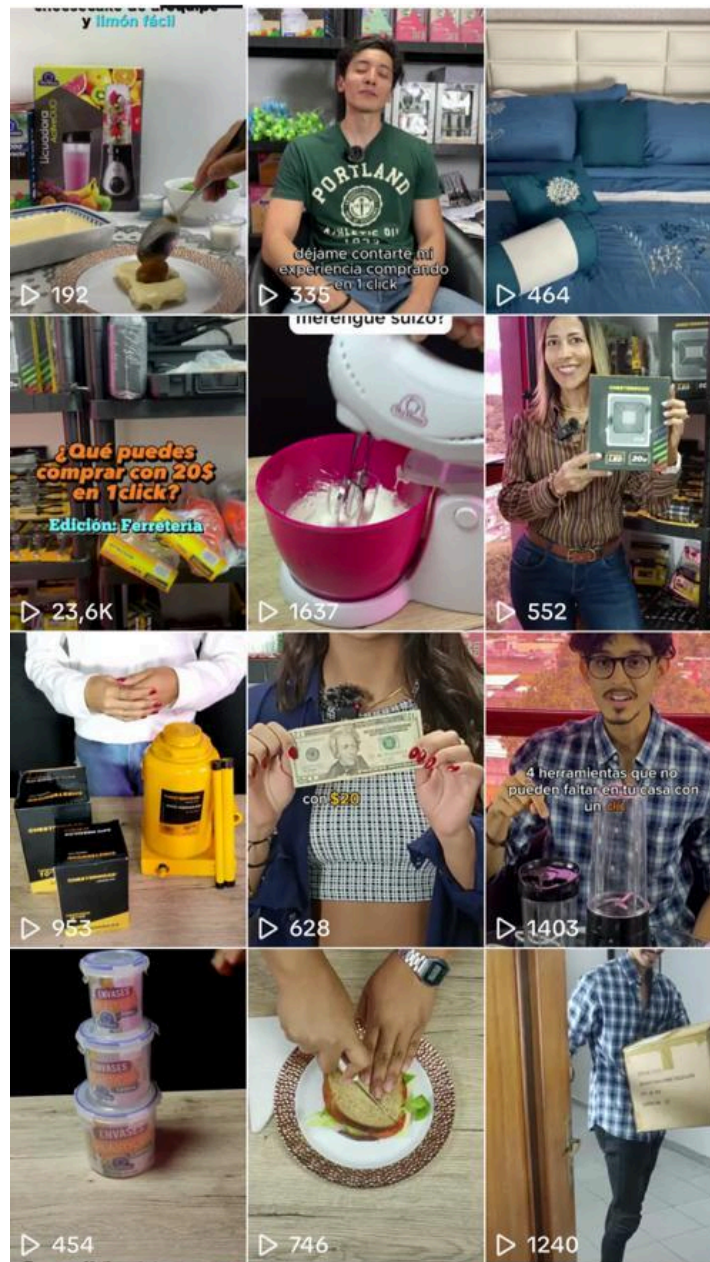
Redes Sociales de 1click con el plan de contenido (2)



Fuente: Rivas (2024)

Figura 15.

Redes Sociales de 1click con el plan de contenido (3)



Fuente: Rivas (2024)

En el mes de septiembre, se realizaron las mejoras y modificaciones de las historias destacadas de Instagram. Se agregaron ocho, con portadas alusivas al contenido, creadas por el diseñador gráfico, con los colores corporativos de la empresa, azul, naranja y blanco. Cada una de ellas fueron seleccionadas con el objetivo de proporcionar al cliente la información necesaria a su alcance. En el transcurso del plan de contenido, se fue integrando cada historia en la sección correspondiente.

El apartado de Click-entes lo conforman vídeos, imágenes o fotos de los clientes, reseñando o comprando y recibiendo los productos.

El catálogo, con sus links por departamento.

Una sección de preguntas frecuentes, donde se explican las respuestas de preguntas como métodos de pago, ¿Dónde están ubicados?, ¿Quiénes somos?, ¿Hacen envíos?¿Qué costo?, ¿Tienen catálogo? y ¿Tienen delivery?¿Qué zonas?

En hogar, ferretería y maquillaje, se muestran los productos en tiempo real con su descripción y precio correspondiente.

En el área de Sabias Que? Se muestran todas las publicaciones de contenido informativo sobre los productos como ventajas, beneficios, uso, importancia e información relevante.

Y por el último la sección de Inspiración, donde se muestran frases motivacionales con el objetivo de crear una conexión emocional con el público, invitar a la reflexión, el comentario y la interacción, aumentando el engagement y además las frases reflejan la filosofía y valores de la tienda para transmitir una fuente de apoyo e inspiración.

Figura 16.



Fuente: Rivas (2024)

Figura 17.

Modificación de historias destacadas (2)



Fuente: Rivas (2024)

Figura 18.

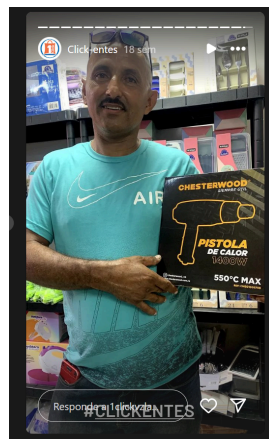
Modificación de historias destacadas (3)



Fuente: Rivas (2024)

Figura 19.

Historia Click-entes



Fuente: Rivas (2024)

Figura 20.

Historia Catálogo



Fuente: Rivas (2024)

Figura 21.

Historias Preguntas Frecuentes



Fuente: Rivas (2024)

Figura 22.

Historias Hogar



Fuente: Rivas (2024)

Figura 23.

Historias Ferreteria



Fuente: Rivas (2024)

Figura 24.

Historias Maquillaje



Fuente: Rivas (2024)

Figura 25.

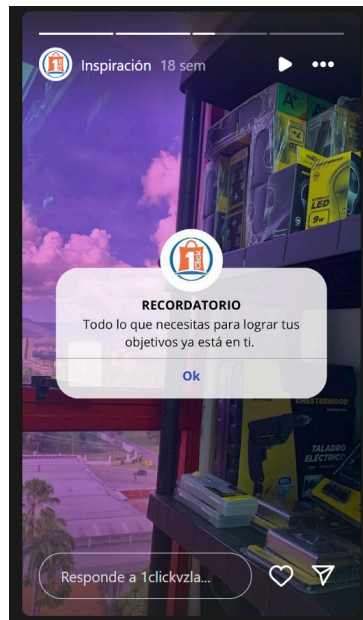
Historias Sabias Que?..



Fuente: Rivas (2024)

Figura 26.

Historias Inspiración



Fuente: Rivas (2024)

Es importante aclarar, que a los diseñadores encargados de la creación del contenido para la tienda, se les proporcionó los cuadros del plan por semana para realizar con una semana de anticipación el contenido de la siguiente, y así con los tres meses de ejecución. Aunque, en el transcurso de la implementación de la propuesta, no pudieron llevarse a cabo o se publicaron fuera de fecha algunas publicaciones, debido a inconvenientes internos del departamento de mercadeo.

Además, en el mes de Noviembre, se retomó la herramienta de publicidad paga para Instagram, Facebook y Tik Tok, pero no fue agregada el monto de la inversión de la misma. Se le proporcionó el plan de contenido al administrador de ventas y el community manager para seleccionar la publicación.

Conclusiones y Recomendaciones

La tienda virtual Iclick presentaba diversas situaciones problemáticas que al no solventarlas provocan una disminución significativa y alarmante en las ventas. Es por ello, que la propuesta busca resolver esas situaciones por medio de un plan de contenido el cual proporciona una planificación para el manejo de las redes sociales al tener organizado lo que se debe publicar, y el mismo presenta contenido atractivo previamente estudiado y seleccionado para atraer y mantener clientes. Así, al resolver ambas situaciones podrá aumentar las ventas de la tienda.

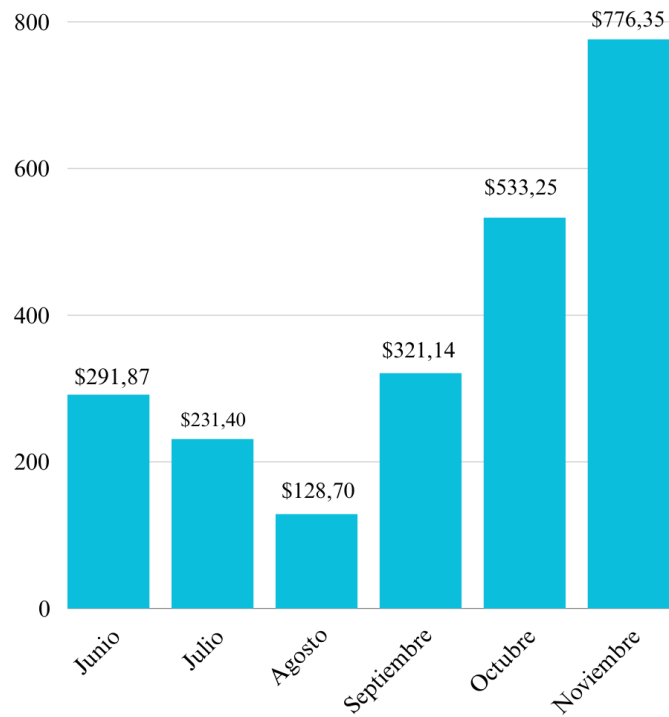
La falta de planificación para el manejo de las redes sociales fue abordada al crear el plan, debido a que éste, como antes mencionado, tiene como objetivo cumplir esta situación problemática en cualquier ámbito, es decir, que su función es precisamente la de planificar y organizar. Fue beneficiosa para el departamento debido a que sirvió como una guía o un paso a paso para que los diseñadores seleccionados, puedan crear las publicaciones con todos los requerimientos y entregarlas en una fecha específica, y que el community manager, pueda publicarlas con todas las indicaciones establecidas.

Al crear un nuevo contenido, plantear nuevos diseños e incluso, cambiar el aspecto del feed de instagram basándonos en las referencias tomadas y los datos obtenidos de la fuente, se pudo solventar la problemática de diseño y contenido poco atractivos.

Ahora bien, gracias a la resolución de las problemáticas pasadas gracias a la propuesta, el análisis suministrado por el administrador de ventas, proporciona el impacto que tuvo dicha resolución en las ventas. Este análisis arroja un aumento de ventas en los tres meses de ejecución del plan de contenido. En el mes de septiembre, las mismas fueron de \$321,14 un 149% más que el mes anterior. En octubre, las ventas cerraron en \$533,25 incrementando un 66% y en noviembre, aumentó un 45% más, siendo las ventas de \$776,35. Es decir, que el aumento de ventas, en comparación del último mes antes de la propuesta, fue de un 503% más que el último mes de ejecución.

Gráfico 14.

Aumento de ventas de la tienda virtual 1click

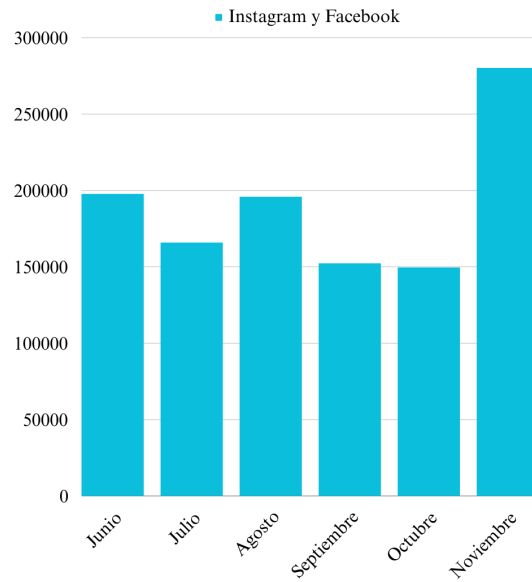


Fuente: Administrador de ventas de la empresa Chesky C.A (2024)

Se debe agregar, que en los meses que no se ejecutó la propuesta, es decir, en los meses de junio, julio y agosto, utilizaban la publicidad pagada y que en los meses septiembre y octubre, con la propuesta, no se utilizó dicha herramienta, pero en el mes de noviembre si se implementó.

Gráfico 15.

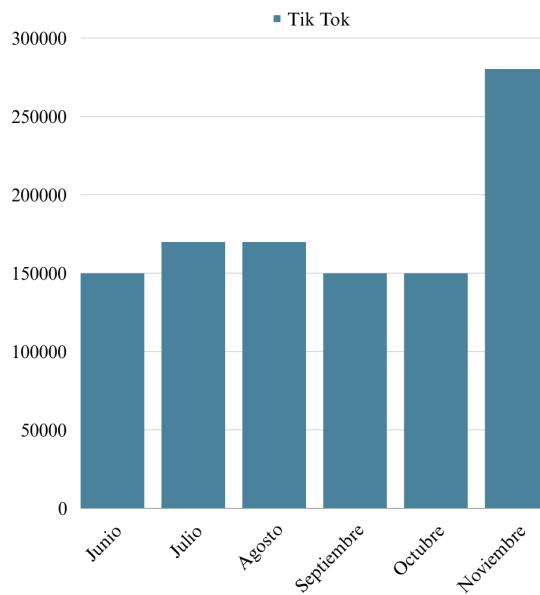
Interacciones en Instagram y Facebook



Fuente: Community manager de Chesky C.A (2024)

Gráfico 16.

Interacciones en Tik Tok



Fuente: Community manager de Chesky C.A (2024)

Al observar las interacciones, se puede notar que en los meses que no estaba la propuesta y que existía la publicidad paga, las interacciones estaban a nivel medio-alto, tanto para Instagram y Facebook como para Tik Tok, pero había una disminución alarmante de las ventas.

En los meses que se ejecutaba la propuesta, en el caso de septiembre y octubre, las interacciones bajaron ligeramente, debido a que no se invirtió en publicidad pero las ventas incrementaron y en el mes de noviembre, se pagó la publicidad y se produjo un crecimiento desmedido en las interacciones y en las ventas.

Esto quiere decir, que en los meses que no contaron con una buena planificación y un contenido y diseño atractivo para la audiencia, las ventas no incrementaron, incluso invirtiendo en publicidad. En otras palabras, el pago de publicidad, te asegura que se interactúe o se visualice tu contenido medianamente, pero si no cuenta con ciertos requerimientos en tu página web o en tus redes sociales, las ventas no aumentarían.

Pero, si se implementa una estrategia adecuada y se planifica, organiza y se crea con detalle un contenido y diseño atractivo y otros aspectos importantes, utilizando a su vez, el pago de publicidad para aumentar las apariciones de tu contenido, se podrá aumentar las ventas.

Para concluir, se enumera a continuación algunas sugerencias para el seguimiento y aplicación del plan de contenido:

- La empresa Chesky C.A, deberá plantearse la posibilidad de contratar a un community manager específicamente para 1click, para encargarse de la planificación de la tienda y proporcionarle el seguimiento adecuado que necesita una tienda virtual. En caso de no presentarse esta posibilidad, deberá el community manager de Chesky C.A encargarse de la planificación con la misma eficacia que presentan las otras marcas.
- El departamento de mercadeo podrá continuar con el formato del plan o incluso tomar referencias para los contenidos que deben ejecutar.
- Se le recomienda al departamento realizar una segmentación de mercado para analizar de forma detallada la audiencia objetiva de la tienda y poder ofrecerle contenido, descuentos, promociones, etc. a su medida.
- Realizar un apartado de preguntas cuando el cliente compre un producto en línea, o cuando lo retire en la oficina, preguntando donde conoció la tienda virtual, y así saber cuál red social les aparecen más nuestros productos para potenciarla.

- Realizar nuevamente la técnica de recolección de datos para cubrir otros aspectos que no se presentaron en la primera encuesta.
- Plantearse realizar alianzas con marcas o influencers, ir a eventos para publicitar sus productos, invertir en publicidad como radio, vallas o incluso en otras redes sociales como youtube, google, etc. Es decir, invertir en estrategias promocionales para captar más clientes.

REFERENCIAS

- Pinargote, K. (2019). Importancia del marketing en las empresas. [Libro en línea] Consultado el día 29 de octubre de 2023 de la World Wide Web: [Vista de Importancia del Marketing en las empresas \(fipcaec.com\)](http://fipcaec.com)
- Parmerlee, D. (1988). Desarrollo exitoso de las estrategias de marketing. [Libro en línea] Consultado el día 29 de octubre de 2023 de la World Wide Web: [Desarrollo exitoso de las estrategias de marketing - David Parmerlee - Google Libros](https://books.google.com/books?id=...)
- Ridge, B. (2023). Análisis de las estrategias de marketing más utilizadas por las empresas en la actualidad. [Documento en línea]: [Análisis de las estrategias de marketing más utilizadas por las empresas en la actualidad. \(mediummultimedia.com\)](https://mediummultimedia.com)
- Selman, H. (2017). Marketing Digital. [Libro en línea] Consultado el día 29 de octubre de 2023 de la World Wide Web: [Marketing Digital - Habyb Selman - Google Libros](https://books.google.com/books?id=...)
- Cangas, J. Guzmán, M. (2010). Marketing Digital: Tendencias En Su Apoyo Al E-Commerce Y Sugerencias De Implementación. [Tesis de Pregrado] Universidad de Chile, Santiago, Chile.
- Fonseca, A. (2014). Marketing Digital en Redes Sociales: Lo imprescindible en Marketing Online en las redes sociales para tu empresa. [Libro en línea] Consultado el día 29 de octubre de 2023 de la World Wide Web: [Marketing Digital en Redes Sociales: Lo imprescindible en Marketing Online ... - Alexandre Fonseca - Google Libro](https://books.google.com/books?id=...)
- Talbert, M. (2023). Plan de Marketing [Documento en línea]: [Plan de marketing: guía paso a paso y plantillas \[2023\] • Asana](https://asana.com)
- Grupo Espacio Digital. (2019). Estrategias de marketing digital en redes sociales [Documento en línea]: [¿Cuáles son los beneficios del marketing en las redes sociales? \(espaciodigital.com.co\)](http://espaciodigital.com.co)
- Chaffey, D. Smith, P. (2008) Emarketing Excellence [Libro en línea] Consultado el 15 de Febrero del 2024 de la World Wide Web: [Emarketing Excellence: Planning and Optimizing Your Digital Marketing - Dave Chaffey, Paul Russell Smith - Google Libros](https://books.google.com/books?id=...)
- Kotler, P. Kevin, K. (2002) Dirección de marketing [Libro en línea] Consultado el 15 de Febrero del 2024 de la World Wide Web: [Dirección de Marketing - Philip Kotler, Kevin Lane Keller - Google Libros](https://books.google.com/books?id=...)

ANEXOS

ANEXO A

Modelo del cuestionario

CUESTIONARIO

Introducción:

El presente instrumento forma parte del Proyecto de investigación para la tienda virtual 1CLICK y constituye un instrumento básico para recoger información sobre el reconocimiento de la misma en redes sociales así como evaluar su diseño y contenido. Su estructura permite recoger aspectos generales y específicos relacionados con este estudio. A partir de esta información y gracias a su colaboración, se podrá determinar datos relevantes para la ejecución del estudio.

Más concretamente, se le ruega que conteste con sinceridad y con el máximo rigor posible, a las preguntas que se formulan a continuación, ya que el valor, interés y utilidad del estudio quedan condicionados por la veracidad de la información recogida y por la fidelidad en el momento de reflejar la realidad de la situación estudiada. Es importante hacerle saber a su vez, que la información suministrada por Ud., es de carácter confidencial y reservado; ya que los resultados serán manejados sólo para fines de este estudio.

Muchas gracias por su colaboración.

Instrucciones:

A continuación, se le presentan 11 preguntas que deberá responder marcando con una equis (x) en el círculo, la opción que considere más pertinente a su juicio.

1. ¿Usted ha comprado en una tienda virtual a través de redes sociales?
 - a. Si
 - b. No
2. ¿Usted considera que el diseño de una tienda es importante a la hora de comprar allí? (Ej: Logotipo, selección de colores, imágenes acordes, organización, diseño limpio y pulcro, etc.):
 - a. Si
 - b. No
3. Para una tienda virtual, ¿Qué tipo de contenido le gusta ver en redes sociales?
 - a. Consejos o datos curiosos de los productos
 - b. Información de la empresa, Ej: ¿Cómo comprar? ¿Dónde está ubicada?

- c. Fotos de productos y sus precios
- d. Reseña de clientes
- e. Todos

4. ¿Ha escuchado hablar de la tienda virtual 1click?

- a. Si
- b. No

(Aquí se muestran las portadas de las redes sociales de la tienda)

5. Al observar las redes sociales de 1click, ¿Considera que el contenido de las publicaciones es atractivo y relevante?

- a. Si
- b. No

6. Si la respuesta fue no, ¿Qué aspecto, en cuanto al contenido de las publicaciones, no lo hacen atractivo?

- a. El contenido de las publicaciones es similar
- b. En las publicaciones no se percibe ninguna persona real
- c. Solo se muestran los productos y precios, no otro tipo de contenido
- d. Presenta contenido desactualizado
- e. Escasez de videos o carruseles
- f. Imágenes planas y vacías

7. ¿Considera que el diseño, uso de colores e imágenes es atractivo?

- a. Si
- b. No

8. Si la respuesta fue no, ¿Qué aspectos no lo hacen atractivo?

- a. Los colores son muy fuertes
- b. El diseño es muy similar
- c. Los diseños son poco originales
- d. Los diseños son de baja calidad

9. ¿Usted considera que las historias destacadas de 1CLICK en Instagram tienen contenido informativo (Ej: ¿Cómo comprar? ¿Quiénes son? ¿Dónde están ubicados? ¿Qué venden?) y cuentan con una organización y diseño atractivo?

- a. Si
- b. No

10. ¿Se sentirá motivado a comprar en 1click después de ver su contenido y diseño en redes sociales?

- a. Si
- b. No



11. ¿Cómo cree que podría mejorar 1click en redes sociales?

- a. Mayor organización y planificación
- b. Crear contenido más llamativo e innovador
- c. Mostrar más a sus clientes
- d. Tomar referencias de tiendas similares o tiendas populares
- e. Variar el contenido
- f. Hacer contenido más interactivo
- g. Implementar contenido informativo de los productos
- h. Hacer promociones o descuentos

ANEXO B

Plan de contenido de septiembre

PLAN DE CONTENIDO: MES DE SEPTIEMBRE								
Semana	Fecha	Hora	Tipo de Publicación	Referencia	Descripción	RRSS	Caption	Presupuesto
1	Lunes, 4/9/2023	10:00 am	HISTORIA		Vídeo de 10 seg donde se muestra cómo ubicar la página web desde el link en la descripción de instagram. Con un texto "¿Cómo ingresar a la página web?"	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
	Lunes, 4/9/2023	4:00 pm	CARRUSEL	https://www.instagram.com/p/CqESxptufwb/	<p>*Las tres publicaciones siguientes deben publicarse seguidas en el feed, conteniendo armonía en los colores y que se puedan ver como tres publicaciones que se complementan pero son individuales.*</p> <p>Se mostrará por medio de imágenes el paso a paso de como comprar en 1click. Con imágenes alusivas de los pasos que se presentan y un fondo naranja.</p> <p>(1ER IMAGEN) ¿Cómo comprar en 1click?</p> <p>(2DO IMAGEN) Paso 1: Dirígete a nuestro catálogo en el link de nuestra descripción en Instagram o en nuestras historias destacadas</p> <p>(3ER IMAGEN) Paso 2: Escríbenos en WhatsApp a través del link de la descripción y nuestro asesor capacitado resolverá todas tus dudas del producto seleccionado.</p> <p>(4TO IMAGEN) Paso 3: Escoge un método de pago según tu comodidad .</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>Descubre nuevos productos de la más alta calidad en 1click </p> <p>Tenemos una gran variedad de artículos para satisfacer todas tus necesidades.</p> <p>Navega por nuestro catálogo digital dónde encontrarás desde ferretería, belleza y hogar y mucho más </p> <p>Compra cómodamente desde cualquier lugar y recibe tus compras directamente en la puerta de tu casa 😊</p> <p>¿Qué esperas para encontrar ese algo que estabas buscando?</p> <p>#1click #2023 #agosto #valencia #venezuela #tiendaonline #tiendavirtual #ferreteria #hogar #belleza #moda #enviosrapidos #deliverygratis</p>	

				(STO IMAGEN) Paso 4: Al finalizar la compra, envianos tu ubicación, porque recuerda que tenemos delivery gratis!		
Lunes, 4/9/2023	4:00 pm	VIDEO	https://www.instagram.com/p/CuakzMHJyD0/	<p>Video de 9 cuadros. En el medio el logo de un click, en los demás cuadros se incorporaron distintos productos de la tienda. Y al finalizar el logo de un click entrando con un efecto y desapareciendo.</p>	<p>INSTAGRAM Y FACEBOOK</p>	<p>¿Te has preguntado cómo comprar en 1click?</p> <p>¡Con unos simples pasos puedes realizar compras en línea de forma segura y rápida!</p> <p>  ¡Comprar en línea nunca había sido tan fácil! Para más consejos de compras inteligentes, síguenos.</p> <p>#compraseguras #comprasonline #consejosprácticos #comprasdesdecaja #valencia #Venezuela #Pasoapaso #Productos #Ferreteria #Maquillaje #Casa #Comocomprar #1click #hogar</p>

	Lunes, 4/9/2023	4:00 pm	CARRUSEL	<p>Se mostrará por medio de imágenes 5 beneficios de comprar en un click, Con fondos alusivos de los pasos que se presentan.</p> <p>(1ER IMAGEN)</p> <p>5 Beneficios de comprar en 1click</p> <p>(2DO IMAGEN)</p> <p>1. Delivery gratis y envíos nacionales 2. Variedad de productos</p> <p>(3ER IMAGEN)</p> <p>3. Excelentes precios 4. Promociones y ofertas únicas 5. Excelente atención al cliente</p> <p>https://www.instagram.com/p/Cq5XBKQvSS7/</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>Desliza y descubre los beneficios de comprar en 1click →</p> <p>Nos caracterizamos en ofrecerte productos de alta calidad y variedad siendo útiles para ti y tu familia. 🧑🏻‍🤝‍🧑🏻</p> <p>3 pilares importantes para nosotros, comodidad, accesibilidad y rapidez. ✓</p> <p>¡No pierdas esta oportunidad y adquiere todo lo que necesites en un solo lugar!</p> <p>#deliverygratis #carabobo #compraen1click #1click #enviosnacionales #valencia #sandiego #guacara #losguayos #tocuyito</p>
--	--------------------	---------	----------	--	----------------------	---

				<p>Productos de ferretería:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bomba de Agua periférica 2. Control de presión 3. Taladro percutor inalámbrico <p>Con sus precios correspondientes.</p> <p>El guión del video se enviará por correo al diseñador.</p> <p>Debe decir que estén atentos para la 2da parte.</p>		<p>#parati #tienda #fyp #delivery #online #venezuela @TikTok @TikTok en español</p>	
Martes, 5/9/2023	4:00 pm	VIDEO		<p>Direccionar el video de tik tok, publicarlo en Instagram y Facebook como reel</p>	<p>INSTAGRAM Y FACEBOOK</p>	<p>¡Recibe tus productos favoritos más rápido que nunca! 📦</p> <p>Nuestro Click-ente Carlos, quedó asombrado de lo rápido de la entrega y la calidad de los productos que adquirió.</p> <p>¿Qué esperas para hacer tu pedido? Te lo enviaremos en un abrir y cerrar de ojos 😊</p> <p>#tienda #deliverygratis #ferreteria #onlineshopping #unboxing #bombadeagua #taladro</p>	

				<p>Una imagen con el siguiente texto: "Buenos días"</p> <p>Debajo un cuadro de preguntas de Instagram con el texto: "¿Qué harán hoy?" y establecer 4 respuestas:</p> <p>A) Trabajar B) Leer un libro C) Salir a pasear Y) Descansar</p>			
miércoles, 6/9/2023	10:00 am	HISTORIA	https://pin.it/4Ump0VE	<p>INSTAGRAM Y FACEBOOK</p>			
Jueves, 7/9/2023	10:00 am	HISTORIA	https://www.instagram.com/stories/vidalorestodo/3176469773222628263/	<p>Un video en tiempo real de 10 seg, donde se muestran las cavas en tiempo real en sus estantes.</p> <p>Con el objetivo de mostrar que están disponibles</p>	<p>INSTAGRAM Y FACEBOOK</p>	<p>¡No desaproveches esta oportunidad! Compra facil, rapido y seguro en 1click</p>	
Jueves, 7/9/2023	4:00 pm	IMAGEN	https://www.instagram.com/p/CsHLuPOu95h/?img_index=1	<p>Una imagen con los 9 modelos de cavas de la tienda. 3 filas de 3 fotos, que caigan diagonalmente como en la referencia.</p> <p>Cavas: 4, 4.5, 8, 13, 15, 26, 50, 70 y 120 litros.</p>	<p>INSTAGRAM Y FACEBOOK</p>	<p>¿Necesitas mantener tus bebidas frías y llevarlas fácilmente? 😊</p> <p>1click tiene para ti una línea de cavas con diseños modernos y variedad de tamaños para tu comodidad, recuerda que siempre velamos por tu bienestar 🧊</p> <p>¡No importa el tamaño ni el diseño, nuestras cavas siempre serán la mejor opción! 🏆</p> <p>Descubre nuestra increíble selección en</p>	

						<p>nuestro catálogo de la descripción 📱📱</p> <p>#cava #hielo #playa #casa #comodidad #fridge #valencia #venezuela #1click #tiendaonline</p>	
Viernes,8/9/2023	10:00 am	HISTORIA		<p>Video en tiempo real donde se muestra imagen por imagen del catálogo de los productos de cada departamento</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Viernes,8/9/2023	4:00 pm	REELS	<p>https://vm.tiktok.com/ZMjeXJTuu/ y https://www.instagram.com/p/CrzPhmSpErF/</p>	<p>Video en donde una persona quiere prepararse un sandwich y utiliza los cuchillos de la tienda para hacerlo.</p> <p>En cada toma que corta los tomates, lechuga y le agrega mostaza y mayonesa, debe cambiar el cuchillo con la intención de que se aprecien los distintos colores del mango.</p> <p>El guión del paso a paso del video se le enviará al correo del diseñador.</p>	TIK TOK	<p>Haz que tus preparaciones sean más divertidas 🤪🔥</p> <p>#parati #fyp #foryou #cuchillo #viral @TikTok @TikTok en español</p>	<p>1. Pan de Sandwich integral 2\$</p> <p>2. Queso Mozzarella 200 gr 1,5\$</p> <p>3. Jamón de pierna 200gr 2,37\$</p> <p>4. Aceite de Oliva</p> <p>5. Pimienta</p> <p>6. Tomate 500 gr 1,10\$</p> <p>7. Lechuga 550 gr 0,7\$</p> <p>8. Mayonesa</p> <p>9. Mostaza</p>

	Viernes, 8/9/2023	4:00 pm	REELS	<p>Direccionar el video de tik tok, publicarlo en Instagram y Facebook como reel.</p> <p>Con una portada de fondo azul, con la línea de cuchillos utilizada en el video y un texto de "Set de cuchillos"</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>Cocinar un sandwich nunca fue</p> <p>#parati #fyp #foryou #cuchillo #viral @TikTok @TikTok en español</p>	
	Sábado, 9/9/2023	11:00 am	HISTORIA	<p>Imagen exactamente como la referencia con los colores corporativos, con la frase "La actitud es el pincel con el que la mente colorea nuestra vida, nosotros elegimos los colores" y sea un video donde la frase se incorpore al cuadro y aparezca como si se estuviera escribiendo.</p> <p>https://www.pinterest.es/pin/894809019694222794/</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
	Domingo, 10/9/2023	11:00 am	HISTORIA	<p>Imagen de los productos de la tienda difuminado, con un texto: "Feliz domingo"</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
	Domingo, 10/9/2023	5:00 pm	CARRUSEL	<p>3 Imágenes en formato carrusel, que muestran los beneficios y precios antes y después de comprar en 1click.</p> <p>Los beneficios agregados en el después es una baja en el precio y delivery gratis.</p> <p>Que asemeja a un capture de la página de Amazon, mostrando una foto del producto con</p> <p>https://www.instagram.com/CwqEc2luzEP/</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>¡En 1click siempre buscamos tu bienestar!</p> <p>💰👉 Echa un vistazo a el precio de antes, y luego sorpréndete con el de ahora 🛒👉</p> <p>¡No tienes excusas!</p> <p>👉 ¡Aprovecha estos precios increíblemente de #promoclick ! 🌟🌟</p> <p>#ferreteria #oferta #soplador #taladro #hogar #pistola #1click #deliverygratis</p>	


				<p>características mejores que el otro.</p> <p>1: Soplador</p> <p>ANTES: 60\$ AHORA: 51,99\$</p> <p>2: Pistola de calor</p> <p>ANTES: 23\$, AHORA: 19,99\$</p> <p>3: Taladro inalambrico</p> <p>ANTES: 80\$, AHORA: 68,99\$</p> <p>Se debe sumar un porcentaje al precio real para mostrar un cambio en el precio, con la idea de demostrar que bajamos los precios de todos los productos.</p>		<p>#valencia #losguayos #naguanagua #tocuyito #sandiego #venezuela #new</p>	
	Lunes,11/9 /2023	10:00 am	HISTORIA	<p>Una imagen en la cocina, con productos e ingredientes que se utilizaran en la receta. Un texto diciendo "Atentos a las publicaciones"</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
2	Lunes,11/9 /2023	4:00 pm	VIDEO	<p>(41) Encuentra 'jugo verde' en TikTok Busca contenido en TikTok</p> <p>RECETA: Jugo verde</p> <p>Utilizando el picatodo para cortar la manzana y el pepino, el rayador para el jengibre, el cuchillo para picar el apio española, el limón y la piña y la licuadora para batirlo todo.</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>Aprende cómo preparar un jugo verde saludable y delicioso. 🍋</p> <p>Ingredientes: Piña, manzana verde, jengibre, apio española, limón, pepino y hielo.</p> <p>Esta deliciosa receta no quedaría tan increíble</p>	<p>1. Manzana verde 6 und 5,3\$</p> <p>2. Piña pelada en ruedas 1,34\$</p> <p>3. Apio España</p>

				<p>Una persona en la cocina del piso 4, prepara el paso a paso del jugo.</p> <p>Cada que aparezca en el video los productos a utilizar, señalar con el nombre y precio.</p> <p>El guión del paso a paso, será enviado al diseñador por su correo.</p>		<p>sin nuestros productos de 1click. 🍋</p> <p>¿Qué esperas para recrearla como se debe?</p> <p>Intentalo, compartela y etiquetanos.</p> <p>En 1click estamos para simplificarte la vida. ¡No tienes excusas! 🌟</p> <p>#ferreteria #hogar #jugoverde #batidora #cuchillo #picatodo #jugo #1click #deliverygratis #valencia #los guayos #naguanagua #tocuyito #sandiego #venezuela #new</p>	<p>300gr</p> <p>0,76\$</p> <p>4. Limon</p> <p>500gr</p> <p>1,28\$</p> <p>5. Pepino</p> <p>600 gr 0,3\$</p> <p>6. Hielo</p> <p>5kg 2,86\$</p>
Martes, 12/9/2023	10:00 am	HISTORIA		<p>Un video donde aparezcan diferentes productos atras de otro y termine con el logo de 1click, con un link de whatsapp y del catálogo</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Martes, 12/9/2023	4:00 pm	REELS		<p>Video donde se muestran los envases transparentes redondos, su capacidad, resistencia y tamaños.</p> <p>Se sacarán de su agrupación, se abrirá cada uno y se describirá la resistencia y capacidad.</p> <p>El guión de la descripción y el paso a paso, será</p>	TIK TOK	<p>Envases prácticos y cómodos. 😊</p> <p>Consiguelos aquí en 1click✅@TikTok @TikTok en español</p> <p>#viral #fyp #parati #foryou #productos #envases #cómodo #venezuela🇻🇪 #1click</p>	

				enviado al diseñador por correo.			
Miércoles, 13/9/2023	10:00 am	HISTORIA	https://pin.it/4IOA599	Una imagen con la cafetera sirviendo una taza de café diciendo "Feliz miercoles"	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Jueves, 14/9/2023	10:00 am	HISTORIA	https://pin.it/1L94eDE	<p>Una imagen donde se muestre un vaso de jugo verde en la parte derecha de la imagen, y en el centro se muestran 4 beneficios de tomar jugo verde.</p> <p>4 BENEFICIOS DEL JUGO VERDE</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ayuda al sistema inmune 2. Mejora la salud intestinal 3. Puede ayudar con la oxigenación de la sangre 4. Puede ayudar a prevenir cáncer 	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Jueves, 14/9/2023	4:00 pm	IMAGEN	https://www.instagram.com/p/CvAu0Nxvw5s/	<p>Una mujer en pose de yoga, con un fondo en un patio de una casa.</p> <p>La mujer debe estar encima de la colchoneta de 1click, señalando el nombre y precio. Al lado debe estar el portacosmetico y un termo de color morado, señalado la informacion respectiva.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Colchoneta de yoga 14,99\$ 2. Termo morado 3,99\$ 	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>¿List@s para hacer yoga con los mejores productos @skyhomevzla ?</p> <p>Recuerda que en 1click nos caracterizamos en simplificarte la vida y brindarte todo lo que necesitas en un solo lugar 😊</p> <p>¡No olvides consultar los precios y darle un toque zen a tus compras!</p>	

				3. Porta cosmetico 3,99\$		#1click #yoga #meditation #zen #portacosmeticos #termo #deliverygratis #sandiego #valencia#venezuela #losguayos #tocuyito #trigal #mañongo #naguanagua #guacara #feed	
Viernes,15 /9/2023	10:00 am	HISTORIA	https://www.instagram.com/p/Cg9KYBRJTIL/?img_index=3	3 Fotos seguidas con un texto (1) No pierdas tu tiempo comprando varios productos en tiendas diferentes (2) En 1click tenemos todo para ti (3) Escríbenos al _ o visita nuestra pagina web 1click.com (link)	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Viernes,15 /9/2023	4:00 pm	REELS	Encuentra 'planta eléctrica' en TikTok Busca contenido en TikTok	Video en donde un grupo de trabajadores están trabajando en una oficina, la luz se va y a uno de ellos le llega una notificación de un recordatorio de 1click avisando que tenemos planta eléctrica disponible y llega la luz. El guión para realizar el video será enviado al diseñador por correo.	TIK TOK	¡No sufras más! Adquiere tu generador eléctrico y activa tus notificaciones para estar alerta a todos nuestros productos. 😊 @TikTok @TikTok en español #viral #fyp #parati #foryou #productos #luz #planta #cómodo #venezuela🇻🇪 #1click	
Sábado,16/9/2023	11:00am	HISTORIA	https://www.instagram.com/sto	Imagen donde se le recuerde al cliente el horario de atención de	INSTAGRAM Y FACEBOOK		


			ries/highlights/17920871279402644/	WhatsApp, con un fondo de distintos productos de la marca difuminados			
Domingo, 17/9/2023	11:00am	HISTORIA		Una imagen mostrando la batidora de pedestal y la batidora simple. Abrir un cuadro que diga "¿Cuál es tu favorita?" Y que las personas voten	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Domingo, 17/9/2023	5:00 pm	VIDEO	https://www.instagram.com/p/Cu9kqSpO3gJ/ (SOLO LA PORTADA)	Video donde una mujer pica frutas y ciertos alimentos, calienta la leche y el agua y lo sirve en el tetero y los platos de bebe con sus cubiertos. Mientras cocina la persona dirá consejos y recomendaciones de la alimentación y cuidado para su bebe. Plato de comida: 1. 1/4 banana picada 2. 1 rebanada de pan integral 3. 1 salchicha picada Tetero para bebe de 24 meses: Hervir agua potable a fuego vivo, luego leer las instrucciones que figuran en el envase de la leche para saber qué cantidad de agua y de polvo necesitas. El siguiente paso será	INSTAGRAM Y FACEBOOK	Aquí nuestra click-entene nos mostrará cómo le prepara un desayuno nutritivo a su bebe Y tambien nos dara los mejores consejos y recomendaciones 😊 ¡Todos los productos los podrás encontrar aquí! #Iclick #bebe #comida #ideas #tetero #envases #deliverygratis #sandiego #valenciab#venezuela #losguayos #tocuyito #trigal #mañongo #naguanagua #guacara #feed	1. Banana manzano 1 kg 1\$ 2. Pan integral de sandwich crustissimo 4,39\$ 3. Salchichas cocidas de pollo fiesta 12und 3,56\$ 4. Alimento lacteo en polvo parmalat 400gr 4,24\$

				<p>poner el agua en el biberón, agregar la leche en polvo y mezclar agitando suavemente.</p> <p>El guión del paso a paso, consejos y lo que la persona deba decir será enviado al diseñador por correo.</p>			
3	Lunes, 18/9 /2023	10:00 am	HISTORIA	<p>(1 HISTORIA) Un video donde se muestre el proceso del empaque del producto para su envío (Un producto que se vende en el transcurso de las semana)</p> <p>El producto seleccionado se monta encima de una mesa de madera, la siguiente toma empacando paso por paso.</p> <p>con un texto "Acompañamos a empacar este producto "</p> <p>(2 HISTORIA) Luego un imagen donde el producto se encuentre en la mesa de madera y salga una flecha con su descripción y un link a la página web.</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
	Lunes, 18/9 /2023	4:00 pm	CARRUSEL	<p>https://www.instagram.com/p/CuSePaCpVpM/</p> <p>"Post en carrusel de pasos de ¿Como cambiar el caucho? , en cada imagen incluir cada una de los productos de la tienda y utilizar fotos reales.</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>¡Cambia tus cauchos fácilmente con 1click!</p> <p></p> <p>No solo te ofrecemos productos de calidad, si no también el conocimiento necesario para que a la hora de</p>	

				<p>IMAGEN 1: Portada (¿Cómo cambiar un caucho dañado?)</p> <p>IMAGEN 2: (1er paso) Estacione el carro fuera de la vía y coloque un cono de emergencia Cono de emergencia: 5,99\$</p> <p>IMAGEN 3: (2do paso) Colocar el gato hidráulico en el chasis Gato hidraulico 2t: 17,99\$</p> <p>IMAGEN 4: (3er paso) Retire las tuercas con un destornillador o una llave de cruz Llave de cruz 15": 14,99\$</p> <p>IMAGEN 5: (4to paso) Quite el caucho y coloque el repuesto</p> <p>IMAGEN 6: (5to paso) Coloque las tuercas y retire el gato</p>		<p>una emergencia siempre tengas la solución.</p> <p>#cambiarcaucho #cauchos #emergency #gato #lavedecruz #cono #1click #producto #viral #tiendaonline #deliverygratis #valencia #venezuela #guacara #tocuyito #losguayos #naguanagua #carabobo #envíos #sandiego #trigal #mañongo</p>	
Martes, 19/9/2023	10:00 am	HISTORIA		<p>Montar una foto con una imagen de los estantes difuminados con un cuadro de preguntas que diga ¿Qué quieren ver hoy? Para ir respondiendo a los clientes y montando varios productos que desean ver.</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Martes, 19/9/2023	4:00 pm	REELS	<p>https://www.tiktok.com/@soyquiqueros</p>	<p>¿Cómo planchar una camisa de forma correcta? Un video donde un hombre explica cómo planchar una</p>	TIK TOK	<p>¿Sabías cómo planchar una camisa correcta? Ya lo sabrás!! @TikTok @TikTok en</p>	

			as/video/7087348713030487302?q=como%20planchar%20camisa%20cajones&t=1693185772096	<p>camisa de forma correcta utilizando la plancha de vapor de 1click y la cama para planchar.</p> <p>El gui3n con el paso a paso ser3a enviado al dise1ador por correo.</p> <p>Se debe grabar en la una pared blanca</p>		<p>espa1ol #viral #fyp #parati #foryou #productos #luz #planta #c3modo #venezuela🇻🇪 #1click</p>	
Mi3rcoles, 20/9/2023	10:00 am	HISTORIA		<p>Un video donde el cliente reciba su pedido en la oficina, y se le pregunta 1C3mo fue su experiencia comprando en 1click?</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Jueves, 21/9/2023	10:00 am	HISTORIA	https://youtu.be/J8Snur7tjKU	<p>Un stop motion de algunas camisas dobl3ndose , se abren los cajones del gavetero, entran las camisas y se cierra el gavetero.</p> <p>Con un texto que diga "1Ya conoces nuestros gaveteros de 4, 5 o 6 cajones"</p> <p>Se debe grabar en la mesa de madera de la oficina de grabaci3n con el fondo de la ventana.</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		

							<p>¡Descubre nuestros productos de ferretería!</p> <p>De los mejores en el mercado,</p> <p>@chesterwood 🛠️💡</p> <ul style="list-style-type: none"> •Destornillador inalámbrico 23,99\$ •Pistola para inflar llantas 7,99\$ •Juego de dados y puntas de destornillador con ratchet 57 pzas 6,99\$ •Kit de fusibles para automóviles 0,99\$ <p>En nuestro catálogo encontrarás una amplia variedad de productos de ferretería, perfectos para hacer realidad tus ideas. 🛠️💡</p> <p>No pierdas la oportunidad de equiparte con lo mejor y hacer de cada tarea un éxito. ¡Siguenos y descubre todo lo que tenemos para ti! 📺📺</p> <p>#Ferretería #online #tiendavirtual #valencia #venezuela #mañongo #trigal #sandiego #naguanagua #losguayos #tocuyito #guacara #prebo</p>
	Jueves,21/9/2023	4:00 pm	CARRUSEL	<p>4 imágenes mostrando 4 productos de ferretería.</p> <p>Un fondo distinto para cada producto.</p> <p>Además, con fondos alusivos, con un carro, mesa de trabajo, mesa de madera, etc.</p> <p>IMAGEN 1: Destornillador inalámbrico (una mano agarrando el destornillador y de fondo una mesa de trabajo oscura con piezas mecánicas)</p> <p>IMAGEN 2: Pistola infla llantas (con un fondo de un carro y el producto al lado de la llanta)</p> <p>IMAGEN 3: Juego de puntas con dados. 57 piezas (fondo de una mesa de madera)</p> <p>IMAGEN 4: Kit de fusibles para automóviles (fondo en un taller mecánico)</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		

					<p>1 IMAGEN:</p> <p>Se muestran 6 beneficios de los edredones de microfibra con un fondo de varios edredones de microfibra.</p> <p>1er BENEFICIO: Tienen una gran resistencia, tanto al paso del tiempo como a cambios de temperaturas.</p> <p>2do BENEFICIO: Es increíblemente suave al contacto con la piel, se puede llegar a comparar con la seda.</p> <p>3er BENEFICIO: Es un material que colabora con el medio ambiente, ya que no necesita agua ni pesticida para su cultivo.</p> <p>4to BENEFICIO: Su secado es mucho más rápido que lo que puede ser el algodón.</p> <p>5to BENEFICIO: Es hipoalérgica.</p> <p>6to BENEFICIO: tiene un ciclo de vida extenso"</p> <p>2 IMAGEN: Fondo con un edredón microfibra y un cuadro de preguntas ¿Lo sabías?</p>			
Viernes,22 /9/2023	10:00 am	HISTORIA			INSTAGRAM Y FACEBOOK			
Viernes,22 /9/2023	4:00 pm	REELS			Video donde una persona muestra con sus manos los diferentes estampados de edredones de microfibra.	TIK TOK	Edredones de microfibra. Los mejores para tu cama	 @TikTok @TikTok

				Mostrando sus precios.		en español #viral #fyp #parati #foryou #productos #luz #planta #cómodo #venezuela 🇻🇪 #1click	
Sábado, 23/9/2023	11:00am	HISTORIA		Mostrar cada uno de los cuchillos individuales por color. Con precio y descripción.	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Domingo, 24/9/2023	11:00am	HISTORIA	https://pin.it/1r54KBl	Una imagen donde se muestran dos ejemplos de luz amarilla y luz blanca, preguntando "¿Cuál es su favorita?" Respuestas: 1. Luz Blanca 2. Luz Amarilla 3. Indiferente	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Domingo, 24/9/2023	5:00 pm	VIDEO	Encuentra 'grwm' en TikTok Busca contenido en TikTok	Un video mostrando a una mujer maquillándose mientras cuenta una historia personal. PASO 1: Hidratar su rostro con crema hidratante PASO 2: Primer PASO 3: Base PASO 4: Corrector PASO 5: Polvo PASO 6: Contorno PASO 7: Rubor PASO 8: Iluminador PASO 9: Máscara PASO 10: Labial	INSTAGRAM Y FACEBOOK	GRWM con la maravillosa @(nombre del influencer) quien nos va a enseñar cómo se prepara el rostro y maquillarlo en su día a día con los increíbles productos de la marca Miss Rose 🇻🇪 Si compras los productos del video por nuestra pagina web www.1click.com.ve del 24 a 01 de septiembre tendrás un descuento del 15% ¡No dejes pasar esta oportunidad!	

					<p>3)Base</p> <p>El gui3n del paso a paso y la historia personal ser3 enviada por correo al dise3ador.</p> <p>Se deber3 grabar en un fondo blanco con una mesa de vidrio en el centro</p>		<p>#Makeup #Maquillaje</p> <p>#GTWM #missrose</p> <p>#labial #base #rimel</p> <p>#blush #1click</p> <p>#deliverygratis</p> <p>#sandiego</p> <p>#valencia#venezuela</p> <p>#losguayos #tocuyito</p> <p>#trigal #ma3ongo</p> <p>#naguanagua #guacara</p> <p>#feed</p>	
4	Lunes,25/9 /2023	10:00 am	HISTORIA		<p>Un imagen de un tel3fono con la pantalla de bloqueo donde le llega un recordatorio en cuadro con el logo de click diciendo</p> <p>"RECORDATORIO: ¿Que esperas para encontrar ese algo que estabas buscando?"</p> <p>En otro cuadro debajo dir3:</p> <p>"En 1click encontrar3s todo lo que necesites y mucho m3s"</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
	Lunes,25/9 /2023	4:00 pm	IMAGEN	<p>https://www.instagram.com/p/CvAu0Nxvw5s/</p>	<p>En un comedor con una mesa cuadrada de 6 sillas, preparar la mesa con manteles, servilletas, platos, cubiertos, copas, etc. y a cada producto de 1click se3alarlos con una flecha, colocar su nombre y su precio correspondiente.</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>¡Los cuchillos de 1click son preciosos!</p> <p>¿Qu3 opinan? 🗣️</p> <p>En nuestra pagina web www.1click.com.ve podras conseguir variedad de l3neas de cubiertos para tus cenas especiales</p> <p>Solo a un click 🗑️</p> <p>#1click #cubiertos</p> <p>#tenedores #cuchillos</p>	

						<p>#cucharas #mesa</p> <p>#reunión</p> <p>#deliverygratis</p> <p>#sandiego</p> <p>#valencia#venezuela</p> <p>#losguayos #tocuyito</p> <p>#trigal #mañongo</p> <p>#naguanagua #guacara</p> <p>#feed</p>	
Martes,26/9/2023	10:00 am	HISTORIA		Una imagen de un detrás de cámara de la grabación del video se reseña de Carlos productos de hogar.	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Martes,26/9/2023	4:00 pm	VIDEO		<p>2da parte del video de Carlos reseñando los productos de 1click, en este video seran productos de hogar:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Picatodo Profesional 2. Licuadora Ideal 3. Envases plásticos de diferentes tamaños 4. Toppers cuadrados con un rallador de metal. 	TIK TOK	<p>Artículos que no pueden faltar en tu hogar 🏠 Consíguelos en @1clickvzla 🌐</p> <p>#fyp #comprasonline</p> <p>#1click #venezuela</p> <p>@TikTok @TikTok en español</p>	
Martes,26/9/2023	4:00 pm	REELS		Direccionar el video de tik tok, publicarlo en Instagram y Facebook como reel	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>Adquiere estos y más artículos para el hogar en #1click.</p> <p>🏠 ✨</p> <p>Encontrarás todo lo que necesitas en un solo lugar. ¡No pierdas más tiempo buscando, nosotros lo tenemos todo para ti! 🛒</p>	

						#Hogar #1click #prebo #guacara #tocuyito #losguayos #naguanagua #sandiego #trigal #mañongo #venezuela #valencia #tiendavirtual #deliverygratis #viral	
Miércoles, 27/9/2023	10:00 am	HISTORIA		Imagen con una frase motivacional, que el texto tenga una animación como si se estuviera escribiendo. Frase: El único modo de hacer un gran trabajo es amar lo que haces -Steve Jobs"	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Jueves,28/ 9/2023	10:00 am	HISTORIA		2 IMÁGENES: 1: Fotografía de las mujeres del video siguiente tomando café, con un cuadro de texto con la pregunta ¿Qué café suelen tomar? Opciones: Negro, Con leche o no me gusta el café. 2: Fotografía de las tazas ordenadas en la mesa, mostrando la diferencias, con la pregunta ¿En qué momento suelen tomar café? Opciones: En el desayuno, A media tarde o cualquier momento	INSTAGRAM Y FACEBOOK		

<p>Jueves,28/ 9/2023</p>	<p>4:00 pm</p>	<p>VIDEO</p>		<p>Video en donde se prepara cafe negro con la cafetera grande y cafe con leche con la cafetera individual.</p> <p>Al final, 2 mujeres se sientan, le agrega azúcar al café y lo prueban.</p> <p>El guión del paso a paso se enviará al correo del diseñador.</p>	<p>INSTAGRAM Y FACEBOOK</p>	<p>¡Para los amantes de un buen café! ☕☕</p> <p>No importa si es negro o con leche, las cafeteras de 1click lo harán en el punto perfecto <u>100</u></p> <p>Puede ser Cafetera ActiveLive o Ideal 😊</p> <p>Ambas las puedes conseguir en nuestra página web y muchos más productos que no sabías que necesitabas 😊</p> <p>#1click #valencia #Venezuela #tocuyito #losguayos #guacara #Naguanagua #sandiego #trigal #prebo #parral #mañongo #coffee #cafe #cafetera #viral #tiendaonline</p>	
<p>Viernes,29 /9/2023</p>	<p>10:00 am</p>	<p>HISTORIA</p>	<p>https://www.instagram.com/stories/highlights/17920871279402644/</p>	<p>Video donde se muestran diferentes productos de la tienda en sus estantes de fondo y oscuro. Y un texto en la parte superior: "NUESTRO HORARIO DE ATENCIÓN", luego en el medio: "De Lunes a Viernes de 8:30am - 4:30pm", el texto debe tener un efecto donde se incorpore al video como si se estuviera escribiendo</p>	<p>INSTAGRAM Y FACEBOOK</p>		



							<p>¿Que comprar con 20\$ en 1click?</p> <p>Edición: Makeup 🔥🌟</p> <p>1. Primer en general hidratante sin aceite \$2,99</p> <p>2. Esponja de maquillaje \$1,99</p> <p>3. Rubor en polvo tono rosa \$1,99</p> <p>4. Delineador 2 en 1 color negro, tipo plumón y sello para ojo de gato \$1,99</p> <p>5. Set de brocha para ojos (3 pzs) \$3,99</p> <p>6. Base de alta cobertura acabando natural de larga duración \$2,99</p> <p>7. Corrector en barra con esponja para difuminar \$1,99</p> <p>8. Paleta de sombras para ojos tono tierra (9 tonos) \$1,99</p> <p>8 productos: \$20 🤓</p> <p>En nuestra página web encontrarás los mejores productos con precios increíbles y transforma tu look sin gastar una fortuna. ¡No te lo pierdas! 💎💕</p>
	Viernes,29 /9/2023	4:00 pm	REELS	Direccionar el video de tik tok, publicarlo en Instagram y Facebook como reel	INSTAGRAM Y FACEBOOK		

						<p>#Makeup #Look</p> <p>#Maquillaje #Skincare</p> <p>#tiendavirtual</p> <p>#valencia #venezuela</p> <p>#carabobo #tocuyito</p> <p>#guacara #losguayos</p> <p>#sandiego #trigal</p> <p>#mañongo #prebo</p> <p>#parral</p>	
Sábado,30/10/2023	11:00 am	HISTORIA		Una imagen de un cliente retirando un producto en la tienda o de un mensaje de whatsapp donde el cliente comenta su grata experiencia comprando.	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Domingo, 1/10/2023	11:00 am	HISTORIA	https://www.pinterest.es/pin/165085142582041032/	Una imagen donde salen los vasos térmicos de fondo y cuando de pregunta de Instagram "¿A donde suelen llevar los vasos térmicos?"	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Domingo, 1/10/2023	5:00 pm	IMAGEN	https://www.instagram.com/p/CsJ_JFVQeRC/?img_index=1	<p>Una imagen con un fondo de ¿ playa o piscina, donde se muestre una mesa de madera con un cava encima con hielo y alrededor los vasos térmicos</p> <p>PRODUCTOS:</p> <p>1)Vaso termico 550 ml: Vaso Térmico con Autoseal, tapa roscada antiderrame. Capacidad: 550ml. Colores: Negro Mate/ Plateado</p> <p>2)Vaso térmico de 450 ml: Vaso Térmico con Autoseal, tapa roscada</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>¡Termos para todos los gustos! 😊</p> <p>Con los vasos térmicos de #1click podrás disfrutar tus bebidas frías con toda comodidad 🧊</p> <p>Además, para llevar hielo y bebidas a cualquier lugar que necesites, tenemos para ti Cavas con variedad de colores y litros; modelos que se ajustan a tu comodidad 🧊🧊</p>	

				<p>antiderrame. Capacidad: 450ml. Colores: Negro Mate/ Plateado</p> <p>3) Cava de mayor capacidad</p>		<p>¡No hay excusa para no disfrutar en cualquier lugar!</p> <p>Recuerda que puedes adquirir cualquiera de estos productos en nuestra página web o a través del 0412-6271571</p> <p>#tiendaonline #trigal #mañongo #prebo #sandiego #parral #losguayos #guacara #tocuyito #naguanagua #avbolivar #termos #vasos #cava #valencia #venezuela</p>	
--	--	--	--	---	--	---	--

ANEXO C

Plan de contenido de Octubre

PLAN DE CONTENIDO: MES DE OCTUBRE								
Semana	Fecha	Hora	Tipo de Publicación	Referencia	Descripción	RRSS	Caption	Presupuesto
1	Lunes, 2/10 /2023	10:00am	HISTORIA		Video en tiempo real donde se muestran 4 productos de ferreteria con su descripción y precio.	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
	Lunes, 2/10 /2023	4:00 pm	CARRUSEL	https://www.instagram.com/p/CzJNLaOf4e/?img_index=1	<p>4 imágenes mostrando las cuatro lámparas auxiliares con un fondo blanco y herramientas de trabajo.</p> <p>IMAGEN 1: Lámpara Auxiliar para carro 12V-3 mts</p> <p>IMAGEN 2: Lámpara Auxiliar para mecánico 110V-3mts</p> <p>IMAGEN 3: Lámpara Auxiliar con extensión 60W</p> <p>IMAGEN 4: Lámpara Auxiliar para carro 12V -3mts</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p> Lámparas auxiliares</p> <p>Desliza para conocer nuestra amplia selección</p> <p></p> <p>Lámpara Auxiliar para carro 12V-3 mts 4,99\$</p> <p>Lámpara Auxiliar para mecánico 110V-3 mts 4,99\$</p> <p>Lámpara Auxiliar con extensión 60W 6,99\$</p> <p>Lámpara Auxiliar para carro 12V -3mts 4,99\$</p> <p>Para el trabajo que deseas nuestras lámparas son herramientas esenciales en cada uno de tus proyectos</p> <p>En 1click encontrarás todo lo que necesites 🤓</p> <p>#1click #ferreteria #lámparas #mecánico</p>	

						#tiendavirtual #valencia #venezuela #carabobo #tocuyito #guacara #losguayos #sandiego #trigal #mañongo #prebo #parral	
Martes,3/10/2023	10:00 am	HISTORIA	https://www.pinterest.com/pin/825284700484107819/	Video con un fondo de calabazas, texto entrando como si se estuviera escribiendo "Mes de promociones y descuentos" y que con otra letra mas _ aterradora _ "Terroríficos"	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Martes,3/10/2023	4:00 pm	FOTO	https://www.pinterest.com/pin/711005859917427437/	Imagen con un fondo naranja y elementos de Halloween. Con el logo de 1click difuminado en alguna parte de la imagen y algunos % alrededor, (20%, 10%) Con un texto en el centro *PROMO HALLOWEEN* Y abajo "*Válido para todo el mes de Octubre"	INSTAGRAM Y FACEBOOK	¡Este mes de octubre, la tienda 1click te trae la PromoHalloween más espeluznante! 🕷️🏠🎁 Disfruta de increíbles descuentos y promociones en productos para el hogar y ferretería que te harán temblar de emoción. ✨👻 Desde taladros, cinchas, destornilladores hasta cafeteras y termos 😊 No pierdas esta increíble oportunidad de adquirir los productos que siempre habías deseado y a precios accesibles . ¡Ven y aprovecha nuestra promo de octubre ahora mismo! 🕷️🏠🎃	

						#1click #halloween #promoción #descuentos #tiendavirtual #valencia #venezuela #carabobo #tocuyito #guacara #losguayos #sandiego #trigal #mañongo #prebo #parral
Martes, 3/10/2023	4:00 pm	CARRUSEL	<p>1. Portada: Un teléfono grabado por una persona, en un chat de WhatsApp, preguntando "¿Qué productos de ferretería están en PROMO-HALLOWEEN?"</p> <p>2. Gato tipo botella 2t (Precio descuento: 16,99\$)</p> <p>3. SET DE DESTORNILLADOR CON PUNTAS INTERCAMBIABLES 13 PZS (Precio descuento: 5,99\$)</p> <p>4. KIT TALADRO ELÉCTRICO 650W 13 MM, Alimentación: 120V, Velocidad de Rotación: 0 - RPM, Diámetro: 13 MM, Accesorios: 102 PZAS (Precio descuento: 57,99\$)</p> <p>5. CINCHA DE REMOLQUE 1.300</p>	<p>https://www.instagram.com/p/CxWVM8gPvV5/?utm_source=ig_web_copy_link&ig_hid=MzRIODBiNWFIZA==</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>¡Prepárate para el Halloween más aterrador! 🎃🔪👹</p> <p>Desliza y descubre nuestros espeluznantes descuentos en productos de ferretería por todo este mes de Octubre.</p> <p>¡No te quedes sin aprovechar estas promos de miedo! 🙌👻</p> <p>#1click #halloween #promoción #descuentos #tiendavirtual #valencia #venezuela #carabobo #tocuyito #guacara #losguayos #sandiego #trigal #mañongo #prebo #parral</p>

				<p>KG (Precio descuento: 6,99\$)</p> <p>6. Maquina de soldar 5-160A (Precio descuento: 163,99\$)</p> <p>7. PISTOLA DE CALOR 1.400W Alimentación: 120V/1400W, Temperatura: 350° - 550°, Salida de Aire: 480 L/MIN (Precio descuento: 18,99\$)</p>		
Martes, 3/10/2023	4:00 pm	CARRUSEL	<p>1. Portada: Fondo halloween "¿Qué productos de hogar tenemos en Promo Halloween?"</p> <p>2. CAFETERA DELUX (1 TAZA) (Precio descuento: 15,99\$)</p> <p>3. BATIDORA ELECTRICA 5 VELOCIDADES (Precio descuento: 16,99\$)</p> <p>4. JUEGO DE CUBIERTOS 3 PZA ROJO LÍNEA PARATY SKY (Precio descuento: 7,99\$)</p> <p>5. TERMO DE 8 para agua (Precio descuento:)</p> <p>6. VASO TERMICO CON TAPA</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>¿Qué productos de hogar están en #PROMOHALLOWEE N ? 🏠👤</p> <p>Desliza y conoce cada uno de ellos 😊</p> <p>¡No te pierdas de estos increíbles precios! 🤖👁️</p> <p>Valido por este mes de Octubre 😊</p> <p>#1click #halloween #promoción #descuentos #tiendavirtual #valencia #venezuela #carabobo #tocuyito #guacara #losguayos #sandiego #trigal #mañongo #prebo #parral</p>	

				ROSCADA ANTIDERRAME AUTOSEAL DE 450ML NEGRO ((Precio descuento: 12,99\$)			
Miércoles, 4/10/2023	10:00 am	HISTORIA		Frase motivacional con el fondo anterior utilizado “El éxito es pasar de un fracaso a otro sin perder tu entusiasmo”	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Jueves,5/1 0/2023	10:00 am	HISTORIA		Video mostrando los productos de ferreteria en promoción, con su precio de descuento. 1. Gato tipo botella 2t (Precio descuento: 16,99\$) 2. SET DE DESTORNILLADOR CON PUNTAS INTERCAMBIABLE S 13 PZS (Precio descuento: 5,99\$) 3. KIT TALADRO ELÉCTRICO 650W 13 MM, Alimentación: 120V, Velocidad de Rotación: 0 - RPM, Diámetro: 13 MM, Accesorios: 102 PZAS (Precio descuento: 57,99\$) 4. CINCHA DE REMOLQUE 1.300	INSTAGRAM Y FACEBOOK		

				<p>KG (Precio descuento: 6,99\$)</p> <p>5. Maquina de soldar 5-160A (Precio descuento: 163,99\$)</p> <p>6. PISTOLA DE CALOR 1.400W Alimentación: 120V/1400W, Temperatura: 350° - 550°, Salida de Aire: 480 L/MIN (Precio descuento: 18,99\$)</p>			
Jueves, 5/10/2023	4:00 pm	IMÁGENES	<p>Postear las 3 imágenes de los productos de ferretería de la promoción</p>	<p>INSTAGRAM Y FACEBOOK</p>	<p>Caption para los 3 post:</p> <p>#PromoHalloween</p> <p>(nombre y descripción del producto) por tan solo (precio) 😊</p> <p>Promo válida por todo el mes de Octubre 🌟</p> <p>¡No desaproveches esta oportunidad!</p> <p>#Promo #1click #2023 #tiendaonline #deliverygratis #venezuela #valencia #Ferretería #nombre del producto</p>		
Viernes, 6/10/2023	10:00 am	HISTORIA	<p>Foto de un cliente retirando su producto en la oficina de la tienda con el hashtag #clickentes</p>	<p>INSTAGRAM Y FACEBOOK</p>			

Viernes, 6/10/2023	4:00 pm	VIDEOS	https://www.tiktok.com/@trendvshonbta/video/7158979524506471685?q=maquillaje%20de%20halloween%20rapido&t=1708660100344	<p>Una mujer recrea diversos maquillajes faciales de temática de halloween con los productos de 1click de la marca miss rose.</p> <p>El gui3n del paso a paso se enviar3 al dise1ador por correo.</p>	TIK TOK	<p>Maquillajes rapidos para halloween 🧟👁️ #parati #fyp #foryou #cuchillo #viral @TikTok @TikTok en espa1ol</p>	
S3bado, 7/10/2023	11:00 am	HISTORIA	https://www.pinterest.com/pin/643100021787106699/	<p>6 im3genes preguntando ¿Cual es tu pel3cula de terror favorita?</p> <p>Imagen 1: Opciones: Carrie o El conjuro</p> <p>Imagen 2: Chucky o La monja</p> <p>Imagen 3: El exorcista o el Aro</p> <p>Imagen 4: Pesadilla en la calle elm o Anabelle</p> <p>Imagen 5: Cuando las luces se apagan o Scream</p> <p>Imagen 6: SAW o Insidious</p> <p>Con una imagen de la portada de la pel3cula para identificar cada una</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		

	Domingo, 8/10/2023	11:00 am	HISTORIA		Imagen de los productos de la tienda difuminado, con un texto: "Feliz domingo"	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
	Domingo, 8/10/2023	5:00 pm	IMAGEN	https://www.instagram.com/p/CY7ghkMPtRe/	Imagen con el siguiente texto: #1CLICK Todo lo que necesitas en un solo lugar FACIL, RAPIDO Y SEGURO Imagen con objetivo de branding, fondo naranja. Diferentes productos saliendo de una caja con el logo de 1click	INSTAGRAM Y FACEBOOK	¿Necesitas hacer compras de manera rápida y segura? En 1Click, encontrarás todo lo que necesitas en un solo lugar. Desde ferretería, hogar y hasta maquillaje, recuerda que tenemos una amplia variedad de opciones para ti. Olvidate de los largos recorridos por diferentes tiendas, aquí podrás comprar fácilmente desde la comodidad de tu hogar. 🛒 🏠 #1click #deliverygratis #valencia #venezuela #tiendaonline #2023 #Octubre #viral	
	Lunes,9/10 /2023	10:00am	HISTORIA		Una imagen con un fondo de los estantes, con un cuadro de preguntas ¿Que prefieren Pick Up o delivery?	INSTAGRAM Y FACEBOOK		

Lunes, 9/10/2023	4:00 pm	IMÁGENES		<p>Postear las 3 imágenes de los productos de ferretería de la promoción</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>Caption para los 3 post:</p> <p>#PromoHalloween</p> <p>(nombre y descripción del producto) por tan solo (precio) 😊</p> <p>Promo válida por todo el mes de Octubre 🌟</p> <p>¡No desaproveches esta oportunidad!</p> <p>#Promo #1click #2023</p> <p>#tiendaonline</p> <p>#deliverygratis</p> <p>#venezuela #valencia</p> <p>#Ferretería #nombre del producto</p>	
Martes, 10/10/2023	10:00 am	HISTORIA		<p>Recopilación de mensajes de Whatsapp con comentarios de todos los clientes, hablando de su buena experiencia comprando en 1click</p> <p>3 historias, 2 mensajes en cada una</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Martes, 10/10/2023	4:00 pm	VIDEO	<p>https://www.tiktok.com/@licaxeogaona/video/7252865531152256262?q=gatos%20tipo%20botella</p>	<p>Video de 30 segundos, en donde una persona muestre los gatos tipo botella (2t, 5t, 10t, 10t) en diferentes ángulos y tomas. Con un fondo negro y mesa de madera. Se debe presentar todos los gatos al principio, luego cada tipo va</p>	TIK TOK	<p>¿Ya conoces nuestros gatos hidráulicos tipo botella? 😊 #1click #gato #venezuela #foryou #CapCut @TikTok @TikTok en español</p>	

			+581708691908865	<p>pasando individualmente fuera de su caja y la última toma se presentan todos de nuevo.</p>			
Martes, 10/10/2023	4:00 pm	REELS		<p>Direccionar el video de Tik Tok a Instagram como reel y a Facebook como video.</p> <p>La portada en la publicación en Instagram, será una imagen cerca de los gatos sin caja y agrupados en filas.</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>¿Ya conoces nuestros gatos hidráulicos tipo botella de @chesterwood_ve ? 😊</p> <p>Estos gatos son duraderos, tienen un ajuste de altura preciso, son estables y tienen un diseño seguro 😊</p> <p>Tenemos para ti de 2, 5, 10 hasta 50 Toneladas de capacidad 🌟</p> <p>En #1click tendrás comodidad, variedad y seguridad 🙌</p> <p>¡Pregunta por tu favorito!</p> <p>#tiendaonline #venezuela #valencia #gato #viral #deliverygratis #foryou #ferreteria</p>	

				<p>Video real de productos de hogar en descuento, con descripción y precio.</p> <p>1. CAFETERA DELUX (1 TAZA) (Precio descuento: 15,99\$)</p> <p>2. BATIDORA ELECTRICA 5 VELOCIDADES (Precio descuento: 16,99\$)</p> <p>3. JUEGO DE CUBIERTOS 3 PZA ROJO LÍNEA PARATY SKY (Precio descuento: 7,99\$)</p> <p>4. TERMO DE 8 para agua (Precio descuento:)</p> <p>5. VASO TERMICO CON TAPA ROSCADA ANTIDERRAME AUTOSEAL DE 450ML NEGRO ((Precio descuento: 12,99\$)</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Miércoles, 11/10/2023	10:00 am	HISTORIA					
Jueves, 12/10/2023	10:00 am	HISTORIA		<p>2 Imágenes</p> <p>1 imagen: Beneficios de tener una cincha de remolque</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		

				<p>4 imágenes donde se explique un paso a paso de como amarrar la cincha remolque al carro</p> <p>IMAGEN 1:</p> <p>¿Cómo debo amarrar la cincha remolque al carro?</p> <p>IMAGEN 2:</p> <p>1. Asegúrate de que ambos vehículos están en una posición segura y estable antes de comenzar.</p> <p>2. Localiza un punto de anclaje sólido en el vehículo accidentado, como un gancho de remolque o una barra de remolque.</p> <p>IMAGEN 3:</p> <p>3. Coloca la cincha de remolque alrededor del punto de anclaje, asegurarla firmemente y que esté bien sujeta</p> <p>4. Repite los pasos anteriores en el vehículo que realizará el remolque con la otra parte de la cincha, asegurándose de utilizar un punto de anclaje sólido.</p> <p>IMAGEN 4:</p>		
Jueves, 12/10/2023	10:00 am	CARRUSEL	https://www.pinterest.com/pin/96545985753550170/	INSTAGRAM Y FACEBOOK		

				<p>5. Verifica nuevamente que ambas estén bien sujetas antes de comenzar el remolque.</p> <p>IMPORTANTE:</p> <p>Conduce con precaución y a una velocidad adecuada para evitar cualquier movimiento brusco o peligroso.</p> <p>Todas tendrán el mismo fondo. Con un carro con el capo abierto con un fondo azul que lo cubría, su intensidad al pasar la foto se acentúa.</p>			
Viernes, 13 /10/2023	10:00 am	HISTORIA		<p>THIS OR THAT:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Labiales oscuros o claros 2. Primer o no antes del maquillaje 3. Brocha o Esponja 4. Sombra de ojos 5. Rubor rosa o marrón 	INSTAGRAM Y FACEBOOK		

						<p>¡5 productos que vendemos en 1click y no lo sabías! 😊</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Termo para agua de 8L \$11,99 2. Edredones matrimoniales, queen y king Desde \$49,99 3. Motosierra de cadena \$126,99 4. Portacosméticos Desde \$1,99 5. Reflectores LED Desde \$14,99 <p>Recuerda, todos estos productos y muchos más podrás adquirirlos a solo #1click de distancia 🌟</p> <p>Ahora que ya sabes... ¿Qué esperas para comprar? 😊</p> <p>#tiendaonline #deliverygratis #termo #edredones #motosierra #maquillaje #led #valencia #venezuela #ferreteria #hogar</p>
				<p>Direccionar el video a Instagram como reel y como video a Facebook</p>	<p>INSTAGRAM Y FACEBOOK</p>	
Viernes, 13 /10/2023	4:00 pm	REELS				
Sábado, 14 /10/2023	11:00 am	HISTORIA		<p>4 IMÁGENES.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. "Cono a nuestras Marcas aliadas" 2. Chesterwood 3. Sky Home 4. Sky Muebles 	<p>INSTAGRAM Y FACEBOOK</p>	

				5. Miss rose			
	Domingo, 15/10/2023	11:00 am	HISTORIA	Imagen, proporcionada por el diseñador, con texto "Feliz domingo"	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
	Domingo, 15/10/2023	5:00 pm	IMÁGENES	Postear las 3 imágenes de los productos de hogar de la promoción	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>Caption para los 3 post:</p> <p>#Promo Halloween</p> <p>(nombre y descripción del producto) por tan solo (precio) 😊</p> <p>Promo válida por todo el mes de Octubre 🌟</p> <p>¡No desaproveches esta oportunidad!</p> <p>#Promo #1click #2023</p> <p>#tiendaonline</p> <p>#deliverygratis</p> <p>#venezuela #valencia</p> <p>#Ferretería #nombre del producto</p>	
3	Lunes, 16/10/2023	10:00am	HISTORIA	<p>Abrir un cuadro de pregunta, con los fondos proporcionados por el diseñador gráfico establecidos para ciertas historias, con un texto "¿Qué productos son sus favoritos?"</p> <p>Con el objetivo de que el cliente escriba los productos que desea adquirir.</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		

Lunes, 16/10/2023	4:00 pm	IMAGEN	<p>Imagen mostrando con un fondo azul las dos opciones de delivery que tenemos</p> <p>¿Qué opción de Delivery se ajusta más a ti?</p> <p>Delivery Gratis: Con un emoji de carro</p> <p>Delivery Express: Con un emoji de moto y reloj</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>En 1click priorizamos tu comodidad y tu tiempo, es por ello que te ofrecemos...</p> <p>¡2 opciones de Delivery según tu preferencia!</p> <ul style="list-style-type: none"> •Delivery Gratis: Despachamos todos los viernes 🚚 •Delivery Express: A tu tiempo con costo adicional 🏍️ <p>Te damos la opción que se ajuste más a ti</p> <p>#deliverygratis #deliveryexpress #1click #tiendaonline #valencia #venezuela #rápido #avbolivar</p>
Martes, 17/10/2023	10:00am	HISTORIA	<p>Video en tiempo real de los modelos de taladros disponibles</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	
Martes, 17/10/2023	4:00 pm	VIDEO	<p>Video de 30 segundos donde se muestra el kit de esmeril con todas sus piezas y características.</p> <p>El guión con el paso a paso será enviado al diseñador por correo.</p>	TIK TOK	<p>Conoce uno de nuestros productos favoritos y todas sus características... 😊</p> <p>#fyp #tiendaonline #productos #1click #venezuela @TikTok @TikTok en español</p>
Miércoles, 18/10/2023	10:00am	HISTORIA	<p>Video en tiempo real con los productos en tiempo real de la promoción de hogar</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	

				<p>DIA MUNDIAL DE LA LUCHA CONTRA EL CÁNCER DE MAMA</p> <p>2 IMÁGENES:</p> <p>https://ar.pinterest.co/m/pin/22025485670312249/</p> <p>1. 19 de Octubre</p> <p>Día mundial de la lucha contra el cáncer de mama</p> <p>2. Paso a paso de como se debe examinar la mujer para evitar</p>	<p>INSTAGRAM Y FACEBOOK</p>	
Jueves, 19/10/2023	10:00am					
Jueves, 19/10/2023	4:00 pm			<p>Postear las 2 imagenes de los productos de hogar de la promoción</p>	<p>INSTAGRAM Y FACEBOOK</p>	<p>Caption para los 3 post:</p> <p>#PromoHalloween</p> <p>(nombre y descripción del producto) por tan solo (precio) 😊</p> <p>Promo válida por todo el mes de Octubre 🌟</p> <p>¡No desaproveches esta oportunidad!</p> <p>#Promo #1click #2023</p> <p>#tiendaonline</p> <p>#deliverygratis</p> <p>#venezuela #valencia</p> <p>#Ferretería #nombre del producto</p>

				<p>2 IMÁGENES</p> <p>1. ¿Sabías que..?</p> <p>Existen tres tipos de merengue, italiano, suizo y francés.</p> <p>La diferencia está en su uso y preparación</p> <p>2. El merengue Suizo: se baten claras de huevo y azúcar en baño maría y luego en una batidora eléctrica.</p> <p>El merengue Italiano: se mezcla jarabe de azúcar con claras de huevo mientras están siendo batidas.</p> <p>El merengue francés: se prepara batiendo azúcar con claras de huevo</p>			
Viernes,20 /10/2023	10:00am	HISTORIA			INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Viernes,20 /10/2023	5:00 pm	VIDEO	https://www.lecturas.com/recetas/tumbas-galleta-oreo-y-chocolate-para-halloween_5069.html	<p>Video de 1 minuto de ¿Cómo preparar un merengue suizo perfecto?</p> <p>El guión del paso a paso será enviado al diseñador en la semana de realización</p>	TIK TOK	<p>¿Cómo preparar un merengue suizo perfecto? 🍰 🍷</p> <p>#1click #venezuela 🇻🇪</p> <p>#parati #fyp #merengue #tienda @TikTok @TikTok en español</p>	<p>1. 1kg de Azucar \$1,41</p> <p>2. 500 gr de limón \$0,88</p> <p>3. 1/2 Cartón de huevo \$2,78</p>
Viernes,20 /10/2023	5:00 pm	REELS		Direccionar el video a Instagram y Facebook	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>¿Cómo preparar un merengue suizo perfecto? 🍰 🍷</p> <p>en 5 pasos fáciles</p>	

						<p>Solo necesitas claras de huevo, azúcar y una pizca de limón</p> <p>RECUERDA: Todos los productos lo puedes conseguir en 1click</p> <p>#1click #venezuela 🇻🇪</p> <p>#parati #fyp #merengue</p> <p>#tienda #tiendaonline</p> <p>#deliverygratis #batidora</p> <p>#valencia #venezuela</p> <p>#ferreteria #hogar</p>	
Sábado, 21/10/2023	11:00am	HISTORIA	<p>AVISO</p> <p>¡Tenemos más promociones para ustedes y pronto se las mostraremos!</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK			
Domingo, 22/10/2023	11:00am	HISTORIA	<p>Video de como llegar al piso de la oficina para retirar los productos. Grabar un video entrando al edificio torre los andes e ir a la oficina.</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK			
Domingo, 22/10/2023	5:00 pm	VIDEO	<p>¿Cómo comprar por la página web de 1click?</p> <p>Video del paso a paso de como comprar con un audio explicando cada paso.</p> <p>El guió se le proporciona al diseñador en el momento de la realización</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>¡Descubre la forma más fácil y segura de comprar en nuestra página web! Encuentra los productos que buscas y realiza tu compra en solo unos clics. 😊</p> <p>¡Haz tus compras online con total confianza y comodidad!</p> <p>#1click #venezuela 🇻🇪</p> <p>#parati #fyp #paginaweb</p>		

							#tienda #tiendaonline #deliverygratis #batidora #valencia #venezuela #ferreteria #hogar
4	Lunes,23/10/2023	10:00am	HISTORIA		Imagen 1: ¡Última semana de la promo halloween! Imagen 2: Lista de precio de todos los productos de la promo de hogar y promo de ferreteria	INSTAGRAM Y FACEBOOK	
	Lunes,23/10/2023	4:00 pm	IMAGEN	https://ar.pinterest.com/pin/316800155045190062/	¿Sabías que este mes estamos de PromoHalloween? Podrás encontrar en nuestros productos de hogar un 15% y en productos de ferreteria un 10%	INSTAGRAM Y FACEBOOK	¿Sabías que este mes estamos de PromoHalloween? 😊 Podrás encontrar en nuestros productos de hogar un 15% y en productos de ferreteria un 10%🏆 #1click #venezuela🇻🇪 #parati #fyp #halloween #tienda #tiendaonline #deliverygratis #batidora #valencia #venezuela #ferreteria #hogar
	Martes,24/10/2023	10:00am	HISTORIA		This or That: Productos de SKY HOME 1. Batidora de pedestal o perfecta 2. Cubiertos línea mediterranean u océano		

				<p>3. Vaso termico de 450 ml negro y del 500ml gris</p> <p>4. Cafetera individual o cafetera grande</p>				
Martes,24/10/2023	4:00 pm	VIDEO		<p>"Cosas que vendemos en 1click y no lo sabias PARTE 2"</p> <p>Un hombre, en la oficina donde se encuentran los productos, nombra y describe 4 productos el cual no se haya publicado en meses.</p> <p>El gui3n del paso a paso y dem1s, ser1 enviado al dise1ador por su correo.</p> <p>Productos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Candado de acero anticizalla 2. S1banas de microfibra 3. Bombillos led 4. Sonajero de bebe 	TIK TOK	<p>Te aseguro que no sabias que estos productos los vendia 1click. 😊</p> <p>#fyp #tiendaonline #productos #1click #venezuela @TikTok @TikTok en espa1ol</p>		
Mi3rcoles, 25/10/2023	10:00am	HISTORIA		<p>Frase motivacional "El d1a menos productivo es uno sin risas."</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK			
Jueves,26/10/2023	10:00am	HISTORIA		<p>This or that productos M1ss Rose</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK			

				<p>1. Labial Perfect o Labial Black</p> <p>2. Base o Corrector</p> <p>3. Paleta de sombras tonos tierra o Paleta de sombras tonos calidos</p> <p>4. Primer o esponja</p>			
Jueves,26/10/2023	4:00 pm	VIDEO		<p>Receta:</p> <p>Video preparando arepas reina pepiada con los productos de 1click, como el triturador profesional, cuchillos, tablas y cubiertos.</p> <p>El gui3n del paso a paso ser3a enviado al correo del dise3ador en el momento de su realizaci3n.</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>¡Preparando las arepas m3s deliciosas con los ingredientes de calidad de 1Click! 🥑🍌 ¡La Reina Pepiada nunca hab3a sido tan f3cil de hacer en casa! 😊</p> <p>#CocinaCon1Click #ArepasDeliciosas #1click #venezuela🇻🇪 #parati #fyp #receta #tienda #tiendaonline #deliverygratis #trituradora #valencia #venezuela #ferreteria #hogar</p>	<p>1. 1kg de Harina PAN \$1,10</p> <p>2. Pollo mechado congelado \$7,8</p> <p>3. Aguacate de 400gr \$2,89</p> <p>4. Lechuga 500gr \$0,80</p>
Viernes,27/10/2023	10:00am	HISTORIA			INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Viernes,27/10/2023	4:00 pm	VIDEO		<p>Video de 30 segundos</p> <p>¿Sab3as que en 1click tienen descuentos de 15 y 20% en sus art3culos de hogar y ferreteria?</p> <p>En cada escena de muestran los productos</p>	TIK TOK	<p>¡Descubre los descuentos de 15% y 20% en art3culos de hogar y ferreteria en 1click!</p> <p>🎃🍌 #1click #venezuela🇻🇪 #parati #fyp #merengue #tienda @TikTok @TikTok en espa3ol</p>	

				de descuento de cada departamento El guión será enviado al diseñador en el momento de la realización			
Viernes,27 /10/2023	4:00 pm	REELS		Direccionar el video para instagram y facebook	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>¡Descubre los descuentos de 15% y 20% en artículos de hogar y ferretería en 1click!</p> <p>🎃👻 Déjate sorprender por nuestras increíbles ofertas en cada escena donde encontrarás los productos con descuentos espeluznantes. ¡Ahorra y disfruta de la magia de Halloween con nosotros!</p> <p>👻🕷️</p> <p>#DescuentosDeMiedo #OfertasTerrorificas #1clickHalloween #1click #venezuela 🇻🇪 #parati #fyp #halloween #tienda #tiendaonline #deliverygratis #batidora #valencia #venezuela #ferreteria #hogar</p>	
Sábado,28/ 10/2023	11:00am	HISTORIA		<p>¡Feliz Sábado!</p> <p>¿Qué tienen pensado para el fin de semana?</p> <p>Opciones:</p> <p>A. Descansar</p> <p>B. Trabajar</p> <p>C. Playa</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		

				D. Salir de fiesta			
Domingo, 29/10/2023	11:00am	HISTORIA		<p>IMAGEN 1:</p> <p>¿Por qué es mejor los gatos hidráulicos?</p> <p>IMAGEN 2:</p> <p>El gato hidráulico es el mejor tipo de gato para un coche, ya que es capaz de soportar varias toneladas y multiplicar la fuerza de elevación gracias a su diseño. Es ideal para mantener el vehículo en una posición estable durante las reparaciones o el cambio de rueda.</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Domingo, 29/10/2023	5:00 pm	CARRUSEL	https://ar.pinterest.com/pin/1102467183769461204/	<p>IMAGEN 1: ¿Cuáles son los beneficios de tener un gato hidráulico tipo botella?</p> <p>IMAGEN 2: Capacidad de carga: Los gatos hidráulicos de botella pueden levantar vehículos de manera segura, incluso aquellos que son especialmente pesados.</p> <p>IMAGEN 3: Portabilidad: Estos gatos son fáciles de transportar y almacenar. Son ideales para llevar en el coche</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	Beneficios de tener un gato hidráulico tipo botella: Capacidad de carga para levantar vehículos pesados de forma segura, portabilidad para llevar en el coche o furgoneta, y estabilidad máxima gracias a su construcción sólida de hierro y superficie dentada para un mejor agarre. ¡La herramienta ideal para emergencias en carretera! 🚗	#1click #venezuela 🇻🇪 #parati #fyp #halloween #tienda #tiendaonline


				<p>o en el maletero de una furgoneta, lo que los hace prácticos para emergencias en carretera</p> <p>IMAGEN 4:</p> <p>Estabilidad: La construcción sólida de hierro proporciona máxima estabilidad. Además, la superficie dentada del pistón mejora el agarre con la carrocería del vehículo, mejorando la estabilidad y la seguridad de forma pasiva.</p>		<p>#deliverygratis #batidora</p> <p>#valencia #venezuela</p> <p>#ferreteria #hogar</p>
--	--	--	--	---	--	--

ANEXO D

Plan de contenido de noviembre

PLAN DE CONTENIDO: MES DE NOVIEMBRE								
Semana	Fecha	Hora	Tipo de Publicación	Referencia	Descripción	RRSS	Caption	Presupuesto
1	Lunes,30/10/ 2023	10:00am	HISTORIA		<p>Imagen de click-entres.</p> <p>Persona retirando un producto en la tienda, con el texto "#click-ente, siempre satisfecho"</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
	Lunes,30/10/ 2023	4:00 pm	CARRUSEL		<p>Colección de mensajes de Whatsapp de agradecimientos de clientes al comprar en la promo halloween</p> <p>Recolectarlos todo el mes. Será enviado al diseñador.</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>👻💖 ¡Atención a todos nuestros clientes! 🍁💖</p> <p>Queremos agradecer a cada uno de ustedes por el éxito que tuvo nuestra promo halloween</p> <p>Durante todo el mes estuvimos recolectando los mensajes de agradecimiento... y aquí las tienen</p> <p>¡GRACIAS!</p> <p>#AgradecimientoClientes</p> <p>#PromoHalloween</p>	

							<p>#MensajesEspeluzn antes #Iclick #venezuela 🇻🇪 #parati #fyp #halloween #tienda #tiendaonline #deliverygratis #batidora #valencia #venezuela #ferreteria #hogar</p>
Martes, 31/10/2023	10:00 am	HISTORIA		<p>Imagen 1: ¡ÚLTIMO DIA de la promo halloween!</p> <p>Imagen 2: Lista de precio de todos los productos de la promo de hogar y promo de ferreteria</p>	INSTAGRA M Y FACEBOOK		
Martes, 31/10/2023	4:00 pm	VIDEO	<p>https://www.tiktok.com/@downtothekrumb/video/7271351829034765611?q=galletas%20de%20halloween&t=1709901780536</p>	<p>RECETA:</p> <p>Galletas de mantequilla decoradas con diseños para Halloween.</p> <p>Utilizando los productos de Iclick.</p> <p>El gui3n del paso a paso ser3 enviado al correo del dise3ador en el momento de su realizaci3n.</p>	TIK TOK	<p>¡Galletas para Halloween super f3ciles de hacer!</p> <p>👁️👁️👁️ #parati #fyp #foryou #cuchillo #viral @TikTok @TikTok en espa3ol</p>	

Miércoles, 1/11/2023	10:00 am	HISTORIA		¡Feliz inicio de Noviembre! Fondo establecido del diseñador	INSTAGRAM MY FACEBOOK		
Jueves, 2/11/2023	10:00 am	HISTORIA		Video en tiempo real de todos los modelos de bombillos led de 1click con precio y descripción y un LINK: Cómo elegir la bombilla LED correcta para cada necesidad	INSTAGRAM MY FACEBOOK		
Jueves, 2/11/2023	4:00 pm	CARRUSEL		<p>IMAGEN 1: ¿Ya conoces nuestros bombillos por menos de 2\$?</p> <p>IMAGEN 2: Bombillo Led de 12V por \$1,5</p> <p>IMAGEN 3: Bombillo Led de 7W por \$0,99</p> <p>IMAGEN 4: Bombillo Led de 9W por \$1,5</p> <p>Fondo azul y líneas decorativas. Imagen del producto y su descripción del lado izquierdo.</p>	INSTAGRAM MY FACEBOOK	<p>¿Sabías que en 1click tenemos bombillos por menos de 2\$? 😊</p> <p>Desliza y conócelos</p> <p></p> <p>En 1click traemos para ti ofertas, promociones y precios asequibles para ti 🔥</p> <p>Recuerda, compra fácil, rápido y seguro, aquí en #1click ⚡</p> <p>#tiendaonline #producto #bombillo #led #venezuela #valencia</p>	

						#deliverygratis #express	
Viernes,3/11/ 2023	10:00 am	HISTORIA		<p>THIS OR THAT</p> <p>Productos Chesterwood:</p> <p>A. Destornillador con juegos de puntas o set de destornilladores</p> <p>B. Gato de 2t o 5t</p> <p>C. Taladro 110V o 450w</p>	INSTAGRA M Y FACEBOOK		
Viernes,3/11/ 2023	10:00 am	HISTORIA		<p>THIS OR THAT</p> <p>Productos Chesterwood:</p> <p>A. Destornillador con juegos de puntas o set de destornilladores</p> <p>B. Gato de 2t o 5t</p> <p>C. Taladro 110V o 450w</p>	INSTAGRA M Y FACEBOOK		
Sábado,4/11/ 2023	11:00 am	HISTORIA		<p>¿Qué producto has comprado en Iclick?</p> <p>Abrir un cuadro de preguntas con el fondo de los estantes con los productos</p>	INSTAGRA M Y FACEBOOK		
Domingo,5/1/ 1/2023	11:00 am	HISTORIA		Imagen 1: Feliz Domingo	INSTAGRA M Y FACEBOOK		

					Imagen 2: Frase motivacional			
					"Un mal plan, es mejor que no tener ningún plan. Frank Marshall"			
	Domingo,5/11/2023	5:00 pm	CARRUSEL		<p>IMAGEN 1: PORTADA: DECORA TU HABITACIÓN CON 1CLICK</p> <p>IMAGEN 2: Gavetero de diferentes tamaños</p> <p>IMAGEN 3: Estante Esquinero de diferentes tamaños</p> <p>Fondo de 2 diferentes habitaciones</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
2	Lunes,6/11/2023	10:00am	HISTORIA		<p>KITS INFALIBLES DE 1CLICK:</p> <p>HOGAR</p> <p>Mostrar los productos en tiempo real del departamento</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		

						<p>¡Tenemos una sorpresa para todos nuestros click-entes!</p> <p>😄</p> <p>Por la compra mínima de \$5 por cualquiera de nuestros productos...</p> <p>¡Te llevas un obsequio de nuestra tienda! 🎁👉</p> <p>¿Qué esperas para comprar? 🏃</p> <p>#1Click #valencia #venezuela #carabobo #tiendaonline #regalo #deliverygratis #promo #ferreteria #hogar #belleza</p>
Lunes,6/11/2023	4:00 pm	IMAGEN		<p>¡Por la compra mínima de \$5 en nuestros productos, te llevas un obsequio!</p> <p>Fondo con una caja de regalo abriéndose</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	
Martes, 7/11/2023	10:00 am	HISTORIA		<p>KITS INFALIBLES DE 1CLICK: FERRETERÍA</p> <p>Mostrar los productos en tiempo real del departamento</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	

Martes, 7/11/2023	4:00 pm	VIDEO	https://www.instagram.com/reel/CzG5Yi7ui8/?igshid=MTe4MmMlYml2Ng==	Video de 10 segundos donde se muestran rápidamente los modelos y colores de los edredones y sábanas en un cuarto con una cama.	TIK TOK	Edredones, Sábanas, Colchas y mucho más 🤩🌟 #1click #sábanas #edredones #foryou #parati @TikTok @TikTok en español	
Martes, 7/11/2023	4:00 pm	REES		Direccionar el video como reel a Instagram y Facebook	INSTAGRAM Y FACEBOOK	Edredones, Sábanas, Colchas y mucho más 🤩🌟 ¿Qué te llamó la atención en el video? Tenemos muchos modelos y colores, pregunta por tu favorito #1Click #valencia #venezuela #carabobo #tiendaonline #regalo #deliverygratis #promo #ferreteria #hogar #belleza #colchones #edredones #sábanas	
Miércoles, 8/11/2023	10:00 am	HISTORIA		KITS INFALIBLES DE 1CLICK: MAQUILLAJE Mostrar los productos en	INSTAGRAM Y FACEBOOK		

					tiempo real del departamento			
Jueves,9/11/2023	10:00 am	HISTORIA			Vídeo en tiempo real de los productos de la siguiente publicación. Con la descripción y precio.	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Jueves,9/11/2023	4:00 pm	IMAGEN	https://www.instagram.com/p/Cvm92UVKr-c/?utm_source=ig_web_copy_link&igshid=MzRlODBiNWFiZAjEw		Imagen, descripción y precio de productos IMAGEN 1: Taladros (2) IMAGEN 2: Destornilladores (2) IMAGEN 3: Llaves (2) IMAGEN 4: Lámparas auxiliares (2)	INSTAGRAM Y FACEBOOK	¡Herramientas indispensables para cualquier proyecto en casa! 🛠️💡 Descubre nuestra selección de taladros, destornilladores, llaves y lámparas auxiliares. ¡Todo lo que necesitas para poner manos a la obra! 🛠️ #HerramientasDeCualidad #HazloTúMismo #1Click #valencia #venezuela #carabobo #tiendaonline #regalo #deliverygratis #promo #ferreteria #hogar #belleza	

					<p>Adivina el producto:</p> <p>Se muestran productos difuminados con un cuadro de preguntas con el objetivo de que el cliente descubra qué producto es:</p> <p>Edición Hogar:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Vaso termico 450 ml 2. Licuadora ActiveLive 3. Cafetera individual 4. Colchoneta de Yoga 5. Cuchillos 	<p>INSTAGRAM</p> <p>MY</p> <p>FACEBOOK</p>	
	<p>Viernes, 10/1/2023</p>	<p>10:00 am</p>	<p>HISTORIA</p>				
	<p>Viernes, 10/1/2023</p>	<p>4:00 pm</p>	<p>VIDEO</p>	<p>TUTORIAL DE UN MECÁNICO:</p> <p>Le llevamos ciertos productos de ferretería a un mecánico, nos explica cómo utilizarlos y nos da su opinión sobre esos productos.</p> <p>El guión de la entrevista será enviado por correo al</p>	<p>TIK TOK</p>	<p>¡Descubre qué opina un mecánico experto sobre nuestros productos en 1 click! 🛠️⚡</p> <p>#OpinionesDeExpertos</p> <p>#ProductosDeCalidad #1click #sábanas #edredones #foryou #parati @TikTok @TikTok en español</p>	

				diseñador en el momento de su realización.			
Sábado, 11/11/2023	11:00 am	HISTORIA		<p>¿Sabías que?: la importancia de una maquina de soldar</p> <p>Eficiencia: La soldadura es rápida y eficiente, permitiendo la unión de piezas en poco tiempo.</p> <p>Versatilidad: Pueden utilizarse en una amplia variedad de aplicaciones, desde reparaciones pequeñas hasta proyectos industriales.</p> <p>Durabilidad: Las soldaduras bien realizadas son duraderas y resistentes, proporcionando una unión sólida entre las piezas.</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Domingo, 12/11/2023	11:00 am	HISTORIA		¿Conoces nuestros modelos de Vasos termicos y Vasos con pitillo?	INSTAGRAM Y FACEBOOK		

					¡Te lo enseñamos!		
					Imagen en tiempo real mostrando todos los productos con su descripción y precio		
Domingo, 12/11/2023	5:00 pm	IMAGEN	https://www.instagram.com/p/C3K_GeEL76m/?img_index=1	<p>#COMBO PLAYERO</p> <p>1. Cava 13 lts 14,99</p> <p>2. Vaso Cervecerero 1,99</p> <p>3. Vaso termico 7,99</p> <p>=24,99\$</p> <p>Imagen donde los productos estén juntos y sea como un combo</p> <p>IMAGEN 1: PORTADA DE COMBO PLAYERO con productos alrededor</p> <p>IMAGEN 2: CAVA</p> <p>IMAGEN 3: VASO</p> <p>IMAGEN 4: VASO TERMICO</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>¡Prepárate para el verano con nuestro #ComboPlayero!</p> <p>☀️🍹 Consigue la cava de 13 litros, el vaso cervecero y el vaso térmico por solo \$24.99. ¡Todo lo que necesitas para disfrutar al aire libre! 🍹🍹</p> <p>#Verano #Playa #OfertaEspecial #1Click #valencia #venezuela #carabobo #tiendaonline #regalo #deliverygratis #promo #ferreteria #hogar #belleza</p>	

	Lunes,13/11/ 2023	10:00am	HISTORIA		<p>¿Sabes para qué sirve cada brochas?</p> <p>Te lo mostramos con las brochas de 1click</p> <p>Tomar una foto de las brochas y explicar el uso de cada una</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
3	Lunes,13/11/ 2023	4:00 pm	VIDEO		<p>TUTORIAL:</p> <p>¿Cómo limpiar correctamente tus brochas de maquillaje en casa?</p> <p>Se necesita madera y silicon, agua y jabón.</p> <p>Una mujer puede limpiar las brochas</p> <p>El guión del paso a paso se le enviará al diseñador en el momento de la realización.</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>¡Mantén tus brochas de maquillaje impecables con nuestro tutorial de limpieza en casa!</p> <p>🌸🌟 Con solo madera, silicona, agua y jabón podrás dejarlas como nuevas. ¡Una mujer puede hacerlo fácilmente! 🥰💕</p> <p>#CuidadoDeLaPiel #MaquillajeProfesional #TutorialDeLimpieza #1Click #valencia #venezuela #carabobo #tiendaonline #regalo #deliverygratis #promo #ferreteria #hogar #belleza</p>	

	Martes, 14/11/2023	10:00 am	HISTORIA		Testimonio de un miembro del departamento de mercadeo sobre lo bueno que es trabajar en 1click	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
	Martes, 14/11/2023	4:00 pm	VIDEO		<p>VIDEO: Testimonios de personas que han comprado en 1click</p> <p>PARTE 1.</p> <p>Un hombre relata su experiencia, lo fácil que es comprar por la página web y la variedad de productos que encuentra.</p> <p>El guión del testimonio se le enviará al diseñador en el momento de la realización.</p>	TIK TOK	<p>Experiencia de nuestro click-ente Jorge 🤗👏 #1click #venezuela #tiendaonline #fyp #parati #foryou @TikTok en español @TikTok</p>	
	Martes, 14/11/2023	4:00 pm	REELS		Direccionar el video como reel para Instagram y Facebook	INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>Experiencia de nuestro click-ente Jorge 🤗👏 #1click #venezuela #tiendaonline #fyp #parati #foryou @TikTok en español @TikTok</p>	

					<p>Adivina el producto:</p> <p>Se muestran productos difuminados con un cuadro de preguntas con el objetivo de que el cliente descubra qué producto es:</p> <p>Edición Ferreteria:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pistola de Calor 2. Gato tipo botella de 50 T 3. Cincha de remolque 4. Puntas del taladro 5. Kit de fusibles 	<p>INSTAGRA M Y FACEBOOK</p>		
	Miércoles, 15 /11/2023	10:00 am	HISTORIA		<p>Video abriendo las cajas de las dos licuadoras de 1click, mostrando sus características, sus elementos y accesorios.</p>	<p>INSTAGRA M Y FACEBOOK</p>		
	Jueves, 16/11/ 2023	10:00 am	HISTORIA					

							<p>¡Dale vida a tus bebidas con nuestras licuadoras @skyhome! 🍹 ✨</p> <p>🌀 ✨ Descubre la perfección en cada batido y sorprende a todos con tus creaciones</p> <p>-Licuadora Active de 450 ml con tapa deportiva, vaso portable, cuchillas de acero inoxidable y motor potente <u>700</u></p> <p>1: Imagen de la licuadora Active de 600ml \$25,99</p> <p>2: Imagen de la licuadora Active duo 750 ml \$27,99</p> <p>Ambas con fondos alusivos, como en una mesa de madera y de fondo una cocina.</p> <p>INSTAGRAM Y FACEBOOK</p> <p>-Licuadora Active DUO de 750ml con dos tazas para mezclar y sus tapas, dos velocidades a pulso, cuchillas de acero inoxidable y motor 300 vatios ✓</p> <p>Coméntanos, ¿Cuál es tu favorita? 🤔</p> <p>¡Entra en #1click y descubre todo lo que tenemos para ofrecerte!</p> <p>#1Click #valencia #venezuela #carabobo #tiendaonline #regalo #deliverygratis #promo #ferreteria #hogar #belleza</p>
	Jueves, 16/11/2023	4:00 pm	CARRUSEL				

Viernes, 17/1/2023	10:00 am	HISTORIA			INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Viernes, 17/1/2023	4:00 pm	VIDEO		<p>CUANDO SEA MILLONARIO NO DIRÉ NADA PERO HABRÁN SEÑALES</p> <p>*COMPRA TODOS LOS PRODUCTOS DE 1CLICK*</p> <p>Video en la oficina, mostrando tomas cortas de los productos, estantes, etc.</p>	TIK TOK	<p>¿Estás listo para la vida millonaria?</p> <p>👉👉 #1click</p> <p>#venezuela</p> <p>#tiendaonline #fyp</p> <p>#parati #foryou</p> <p>@TikTok en español</p> <p>@TikTok</p>	
Sábado, 18/1/2023	11:00 am	HISTORIA		<p>RECORDATORIO:</p> <p>Todos los productos los pueden adquirir ingresando a nuestra página web www.1click.com ve rapido, facil y seguro.</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Domingo, 19/1/2023	11:00 am	HISTORIA		<p>¡TENEMOS SORPRESAS ESTA SEMANA! ESTÉN ATENTOS A NUESTRAS</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		

					PUBLICACION ES			
	Domingo, 19/ 11/2023	5:00 pm	VIDEO		Mostrar los portacosméticos, sus diferentes modelos, capacidad y resistencia. Cada que se muestre el producto completo agregar el precio y la descripción	INSTAGRA M Y FACEBOOK	<p>¡Viaja con estilo y organización! ✈️</p> <p>Descubre nuestros increíbles portacosméticos:</p> <p>(INCLUIR PRODUCTOS CON PRECIO)</p> <p>¡Elige el perfecto para tu próxima aventura!</p> <p>#portacosméticos #viaje #organización #estilo #belleza #aventura</p>	
	Lunes, 20/11/ 2023	10:00am	HISTORIA		SEMANA DE BLACK FRIDAY Válida del 20 al 26 de Noviembre	INSTAGRA M Y FACEBOOK		

					<p>1er carrusel del departamento de Ferretería:</p> <p>1. PORTADA: SEMANA DE BLACK FRIDAY</p> <p>DEPARTAMENTO DE FERRETERÍA: 10% de descuento</p> <p>2. Mototool \$39,99</p> <p>3. Reflector Led 20W RGB \$13,99</p> <p>4. Destornillador inalámbrico \$23,5</p> <p>5. Press Control \$23,5</p> <p>6. Destornillador con juego de dados con rache \$5,99</p> <p>7. Soplador inalámbrico \$46,99</p> <p>LAS SIGUIENTES 3 IMÁGENES DEBEN TENER:</p>			
	Lunes, 20/11/2023	4:00 pm	CARRUSEL		INSTAGRAM Y FACEBOOK	<p>SEMANA DE BLACK FRIDAY</p> <p>Válida desde el Lunes 20 al Domingo 26</p> <p>DEPARTAMENTO DE FERRETERÍA 10% DE DESCUENTO</p> <p>Desliza y conoce todos los productos en promoción</p> <p><input checked="" type="checkbox"/></p> <p>#1Click #valencia #venezuela #carabobo #tiendaonline #regalo #deliverygratis #promo #ferreteria #hogar #belleza</p>		

				<p>Fondo con los estantes de la tienda oscura.</p> <p>Con letras negras, blancas y naranjas.</p> <p>En la palabra Black Friday se debe poner un ticket de precio con la palabra 1click.</p>		
	Lunes,20/11/2023	4:00 pm	CARRUSEL	<p>2do carrusel del departamento de HOGAR:</p> <p>1. PORTADA: SEMANA DE BLACK FRIDAY</p> <p>DEPARTAMEN TO DE HOGAR: 15% de descuento</p> <p>2. Cava 15l \$15,99</p> <p>3. Licuadora ActiveLive \$25,5</p> <p>4. Vaso cervecero \$0,99</p> <p>5. Trituradora Profesional \$20,99</p> <p>6. Cama de planchar \$9,99</p>	<p>INSTAGRA M Y FACEBOOK</p>	<p>SEMANA DE BLACK FRIDAY</p> <p>Válida desde el Lunes 20 al Domingo 26</p> <p>DEPARTAMENTO DE HOGAR 15% DE DESCUENTO</p> <p>Desliza y conoce todos los productos en promoción</p> <p><input checked="" type="checkbox"/></p> <p>#1Click #valencia #venezuela #carabobo #tiendaonline #regalo #deliverygratis #promo #ferreteria #hogar #belleza</p>


				7. Estante esquinero \$7,5			
Lunes,20/11/ 2023	4:00 pm	CARRUSEL		<p>1er carrusel del departamento de BELLEZA:</p> <p>1. PORTADA: SEMANA DE BLACK FRIDAY</p> <p>DEPARTAMEN TO DE BELLEZA : 20% de descuento</p> <p>2. Kit de sombras 3 niveles \$14,99</p> <p>3. Set de brochas gruesas \$5,99</p> <p>4. Paleta de sombras tonos tierra \$1,5</p> <p>5. Set de pinceles pequeños \$2,99</p> <p>6. Bálsamo labial \$1,5</p> <p>7. Labiales 2 en 1 \$1,5</p>	INSTAGRA M Y FACEBOOK	<p>SEMANA DE BLACK FRIDAY</p> <p>Válida desde el Lunes 20 al Domingo 26</p> <p>DEPARTAMENTO DE BELLEZA 20% DE DESCUENTO</p> <p>Desliza y conoce todos los productos en promoción</p> <p></p> <p>#1Click #valencia #venezuela #carabobo #tiendaonline #regalo #deliverygratis #promo #ferreteria #hogar #belleza</p>	
Martes, 21/11/2023	10:00 am	HISTORIA		Historia de los productos del departamento de ferreteria en black friday en tiempo real con precio y descripción	INSTAGRA M Y FACEBOOK		

					<p>VIDEO:</p> <p>Testimonios de personas que han comprado en Iclick</p> <p>PARTE 2.</p> <p>Una mujer relata su experiencia comprando online, lo fácil que se le hizo y los beneficios que le trajo gracias al delivery gratis</p> <p>El guión del testimonio se le enviará al diseñador en el momento de la realización.</p>			
Martes, 21/11/2023	4:00 pm	VIDEO			TIK TOK	<p>Experiencia de nuestro click-ente Andrea 🥰👏</p> <p>#Iclick #venezuela #tiendaonline #fyp #parati #foryou @TikTok en español @TikTok</p>		
Miércoles,22 /11/2023	10:00 am	HISTORIA			<p>Historia de los productos del departamento de hogar en black friday en tiempo real con precio y descripción</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		
Jueves,23/11/ 2023	10:00 am	HISTORIA			<p>Historia de los productos del departamento de belleza en black friday en tiempo real con precio y descripción</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK		

									<p>¡El regalo perfecto para tu bebé ya llegó!</p> <p>#BABYCOMBO:</p> <p>Vajilla de 2 piezas.</p> <p>Envase de comida de 3 niveles.</p> <p>Set de cubiertos.</p> <p>Sonajero.</p> <p>Tetero.</p> <p>¡Todo por solo \$10!</p> <p>¿Qué esperas?</p> <p>¡Cómpralo ahora!</p> <p>#bebé #regalo #combo #vajilla #comida #cubiertos #sonajero #tetero #oferta #ahorro</p> <p>#1Click #valencia #venezuela #carabobo #tiendaonline #regalo #delivery gratis #promo #ferretería #hogar #belleza</p>
	Jueves,23/11/2023	4:00 pm	IMAGEN		<p>PORTADA</p> <p>¡Tenemos el mejor regalo para tu bebe!</p> <p>#BABYCOMBO</p> <p>1. Set de vajilla plástica para bebés de 2 pzs</p> <p>2. Envase plástico de comida 3 niveles</p> <p>3. Set de cubiertos para bebe</p> <p>4. Sonajero</p> <p>5. Tetero =10\$</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK			
	Viernes,24/11/2023	10:00 am	HISTORIA		<p>CUENTA REGRESIVA</p> <p>¡SOLO QUEDAN 2 DÍAS PARA QUE SE ACABE</p>	INSTAGRAM Y FACEBOOK			

					EL BLACK FRIDAY! Aprovecha ahora y compra todos los productos que necesitas a un precio increíble		
Viernes,24/1 1/2023	4:00 pm	VIDEO	https://www.tiktok.com/@mariale.cocina/video/7179715732220022021?q=STICKS%20DE%20arequipe%20&t=1709911529453	RECETA: CHEESECAKE DE AREQUIPE CON UN TOQUE DE LIMÓN Utilizando la triturador para la base y la licuadora para la mezcla El gui3n del paso a paso se le enviar3 por correo al dise3ador en el momento de la realizaci3n-	TIK TOK	¡Aprender a preparar un Cheesecake de lim3n r3pido y delicioso! 🍋🍰 #parati #tiendaonline venezuela #cheesecakedelimon 🍋 #1click #recetascreativa	1. Arequipe Tigo 250g \$2,15 2. Leche Condensada Cemil 395g \$2,17 3. Galletas María Premium 250g \$1,23 4. Lim3n de 5-7 und 500g Aprox \$0,88 5. Queso Crema Gaby 250g \$4,2
Viernes,24/1 1/2023	4:00 pm			Direccionar el video como reel a Instagram y Facebook		¡Prepara un Cheesecake de lim3n r3pido y delicioso! 🍋🍰 #parati #tiendaonline venezuela #cheesecakedelimon 🍋 #1click #recetascreativa	

							#1Click #valencia #venezuela #carabobo #tiendaonline #regalo #deliverygratis #promo #ferreteria #hogar #belleza	
Sábado,25/11 /2023	11:00 am	HISTORIA		"CUENTA REGRESIVA ¡SOLO QUEDA 1 DIA PARA QUE SE ACABE EL BLACK FRIDAY! Aprovecha ahora y compra todos los productos que necesitas a un precio increíble"	INSTAGRA M Y FACEBOOK			
Domingo,26/ 11/2023	11:00 am	HISTORIA		"CUENTA REGRESIVA ¡HOY ES EL ÚLTIMO DÍA DEL BLACK FRIDAY! Aprovecha ahora y compra todos los productos que necesitas a un precio increíble"	INSTAGRA M Y FACEBOOK			

	Domingo, 26/11/2023	5:00 pm	CARRUSEL	https://www.instagram.com/reel/C2Qwvr4xnYE/?utm_source=ig_web_copy_link&igsh=MzRlODBiNWFiZAjE0MA	<p>Video de una persona recibiendo sus productos delivery de belleza y va abriendo los productos y mostrandolos.</p> <p>El gui3n ser3 enviado al correo del dise1ador en el momento de la realizaci3n.</p>	<p>INSTAGRAM Y FACEBOOK</p>	<p>En 1CLICK tenemos como meta unir a cada familia que decide vivir esta maravillosa experiencia, cargada de m3s tiempo y m3s amor para ti </p> <p>No hay edad para dar click en nuestra p3gina web y seleccionar lo que necesitas, el env3o es gratis, nos importas t3 y que la alegr3a se sienta cada vez que tocamos tu puerta.</p> <p>#CLIENTES</p> <p>#1Click #valencia #venezuela #carabobo #tiendaonline #regalo #deliverygratis #promo #ferreteria #hogar #belleza</p>
--	---------------------	---------	----------	---	--	-----------------------------	---