Brief del proyecto

1. **Descripción del proyecto** (Descripción, características, beneficios, ¿qué se quiere lograr?)
2. **Situación actual del proyecto** (¿Se cuenta ya con alguna red social? En qué estatus está?, ¿Cuantos seguidores tiene? ¿Hay interacción?
3. **¿Cuál es el objetivo del proyecto de la campaña en Redes Sociales?**
4. **¿Quiénes serán los integrantes del equipo?** (Quiénes van a proporcionar la información, en caso de alguna duda del público a quién se va a dirigir el Community Manager para contestar dichas dudas?)
5. **Perfil del usuario o cliente:** (Descripción de la audiencia),

 Rango de edad del público meta: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Género: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Nivel socioeconómico: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Situación sentimental: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Tiene hijos y que edad tienen: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Nivel de estudios: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Lugares que frecuenta: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Libros o revista que lee: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Artistas, autores, influencers que sigue: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Qué intereses tiene tu cliente relacionado con lo que ofreces

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. **Competencia del proyecto** (¿Qué proyectos similares existen en redes sociales e internet, cuantos seguidores tienen? Que te diferencía de la competencia?)
2. **¿Con qué otros grupos y comunidades se podría hacer alianzas?** (Ejemplo con alguna figura pública que tenga relación con el tema que haga mención de tu proyecto en su red social) - <https://influencermarketinghub.com>
3. **¿Qué amenazas, limitaciones, problemas o riesgos podría haber?**
4. **¿Existen fechas clave relacionadas con tu proyecto?** Menciona las fechas clave.
5. **Plataformas de Redes Sociales y su justificación.** (En que plataformas de redes sociales te gustaría que aparezca tu producto/servicio/empresa y porque?)

1. **Presupuesto del proyecto** (¿Cuánto estás dispuesto a invertir?)
2. Respuestas a las posibles preguntas en Facebook.

Ejemplos:

A.- ¿Me puedes mandar información?

B.- ¿Qué costo tiene?

C.- ¿Algún número al cual me pueda contactar?

D.- ¿Cuál es el costo de la mensajería?

E.- ¿Dónde deposito?

F.- ¿Cómo se que no me van a estafar?

14.- Diagrama de flujo del Chat Bot

15.- Copy (Descripción) de tu anuncio.

El Marketing es aplicar la psicología a las ventas. Recuerda que debemos hacerle ver al cliente que conocemos mejor que él/ella sus problemas para que confíe aún más en nuestra solución. *(*[*Ver video el choriso*](https://www.youtube.com/watch?v=dghTkT9ebDI)*)*. Se recomienda hacer una pregunta referente a un dolor en específico.

Veamos y hagamos unos ejemplos:

¿Qué problemas o necesidades tiene tu cliente que tu producto o servicio seruelve?

* Ejemplo: ¿No consigues clientes en Facebook?

1.-

2.-

3.-

¿Cómo se siente con respecto a esos problemas? ¿Qué sentimientos le provocan?

* Ejemplo: Frustrado porque no consigue vender y piensa en cerrar su negocio.

1.-

2.-

3.-

¿Qué sueños tiene con respecto a tu producto o servicio?

* Ejemplo: Tender el doble de ventas

1.-

2.-

3.-

Ahora que ya conoces los problemas y lo que anela tu cliente potencial es momento de realizar tu copy (descripción del anuncio)

* Ejemplo: ¿No estas vendiendo en Redes Sociales? Te gustaría dominar las herramientas digitales para poder vender más y ganarle a tu competencia? En nuestro curso totalmente práctico aprenderás a utilizar las herramientas digitales que haran crecer tu negocio para que así vendas mucho más. Inscríbete hoy mismo haciendo clic en el siguiente enlace:…..

Copy 1:

Copy 2: