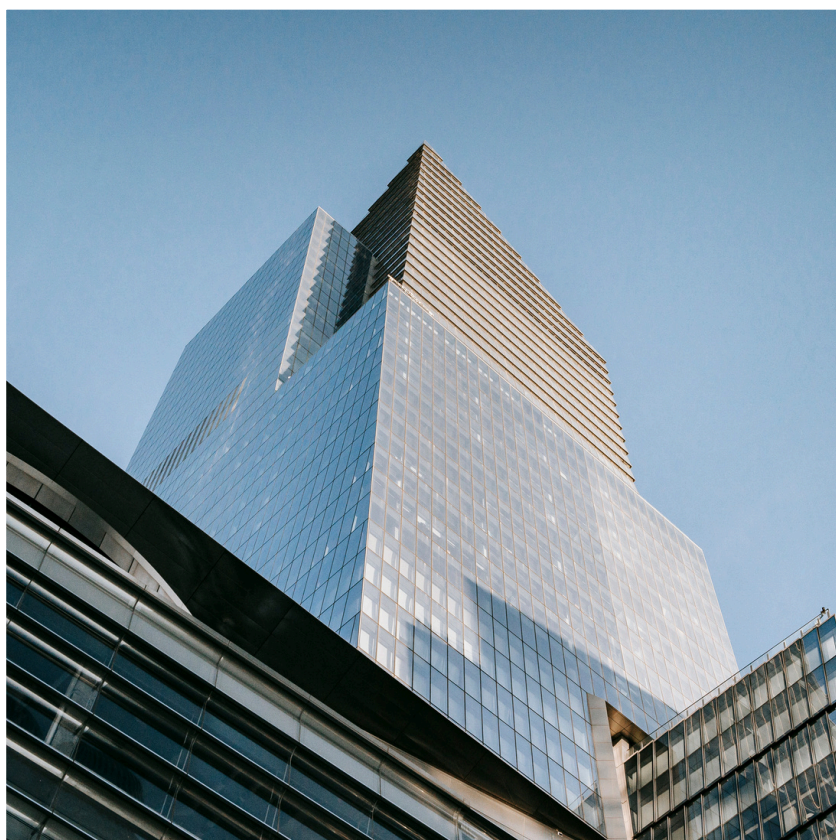
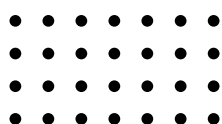




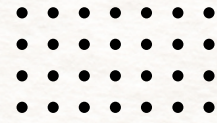
2025

**INFORME DE ESTRATEGIAS
DIGITALES PARA LA
OPTIMIZACIÓN DE LA
PRESENTACIÓN DE
PRODUCTOS ARTESANALES Y
NATURALES DE LA
ASOCIACIÓN “RUKU KAWSAY”**

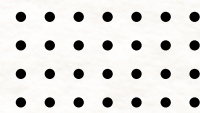


**ELABORADO POR:
SHIGUANGO STALIN**

ÍNDICE

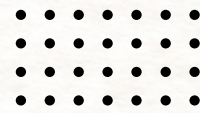


- 01 Introduction
- 02 Justificación
- 03 Misión y Visión
- 04 Objetivos del informe
- 05 Análisis de las necesidades y preferencias de los usuarios
- 06 Estrategias digitales para la optimización de la presentación de productos
- 07 Conclusiones
- 08 Recomendaciones
- 08 Bibliografía



INTRODUCCIÓN

En el contexto actual del comercio digital, las estrategias de marketing digital se han convertido en un elemento crucial para la competitividad de las organizaciones. Según Chaffey (2020), el 54% de los consumidores descubre nuevos productos a través de redes sociales, destacando la importancia de una presencia digital efectiva. La Asociación Ruku Kawsay enfrenta la necesidad de optimizar sus procesos de comercialización mediante herramientas digitales que permitan potenciar sus productos artesanales y naturales. Este informe presenta las estrategias seleccionadas para mejorar la presentación de productos y facilitar la experiencia de compra, considerando las tendencias actuales del mercado y las características específicas de la asociación.



JUSTIFICACIÓN

En un contexto global donde la digitalización es clave para el crecimiento, las plataformas digitales ofrecen a las comunidades rurales la oportunidad de expandir su alcance comercial, visibilizando sus productos en mercados nacionales e internacionales.

Según estudios recientes, el uso de redes sociales, tiendas virtuales y marketing de contenidos no solo fortalece la identidad cultural, sino que también atrae a consumidores que valoran la responsabilidad social y ambiental (Peña et al., 2019). En el caso de Ruku Kawsay, estas estrategias pueden ser decisivas para diferenciarse de competidores en mercados más industrializados, posicionando su oferta como auténtica y alineada con los valores del comercio justo y sostenible.

MISIÓN Y VISIÓN



MISIÓN

Promover la producción y comercialización de productos artesanales y naturales, preservando los conocimientos ancestrales y fomentando el desarrollo sostenible de las comunidades del cantón Archidona.

VISIÓN

Ser reconocidos a nivel nacional e internacional como una asociación líder en la producción y comercialización de productos artesanales y naturales, basados en principios de comercio justo y sostenibilidad.

OBJETIVOS



OBJETIVO GENERAL

- Diseñar estrategias digitales para la optimización de la presentación de productos artesanales y naturales de la asociación “RUKU KAWSAY”

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

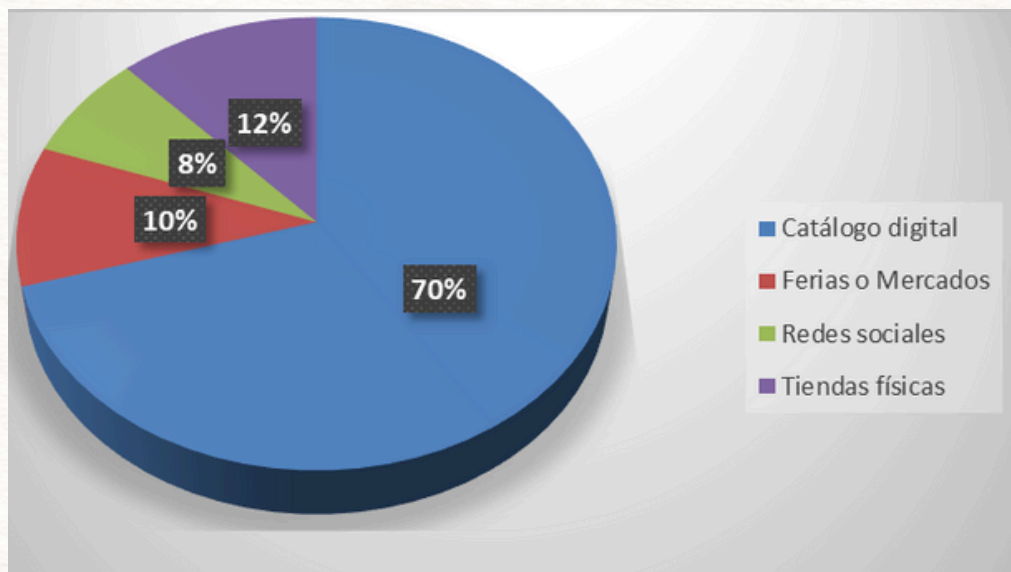
- Analizar las necesidades y preferencias de los usuarios mediante herramientas digitales para identificar oportunidades de mejora en la experiencia de compra y diseño de estrategias personalizadas.
- Implementar estrategias de marketing digital, para aumentar la interacción con los usuarios y potenciar las ventas de la asociación.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES Y PREFERENCIAS DE LOS USUARIOS



Encuesta a los usuarios

1. ¿Cómo prefiere adquirir productos artesanales y naturales?

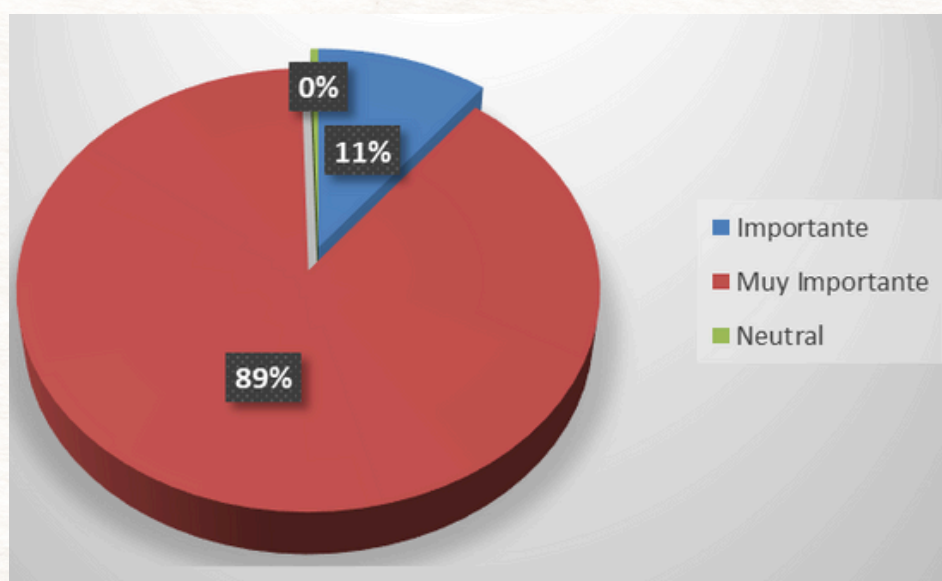


Interpretación

Dado que el catálogo digital es el método de compra preferido, es recomendable mejorar y optimizar esta plataforma para asegurar una experiencia de usuario fluida y atractiva, considerando la falta de preferencia por redes sociales y tiendas físicas. Esto sugiere una tendencia clara hacia la comodidad y accesibilidad que ofrece este método de compra.

Encuesta a los usuarios

2. ¿Qué tan importante considera que un catálogo digital facilite la compra de estos productos?

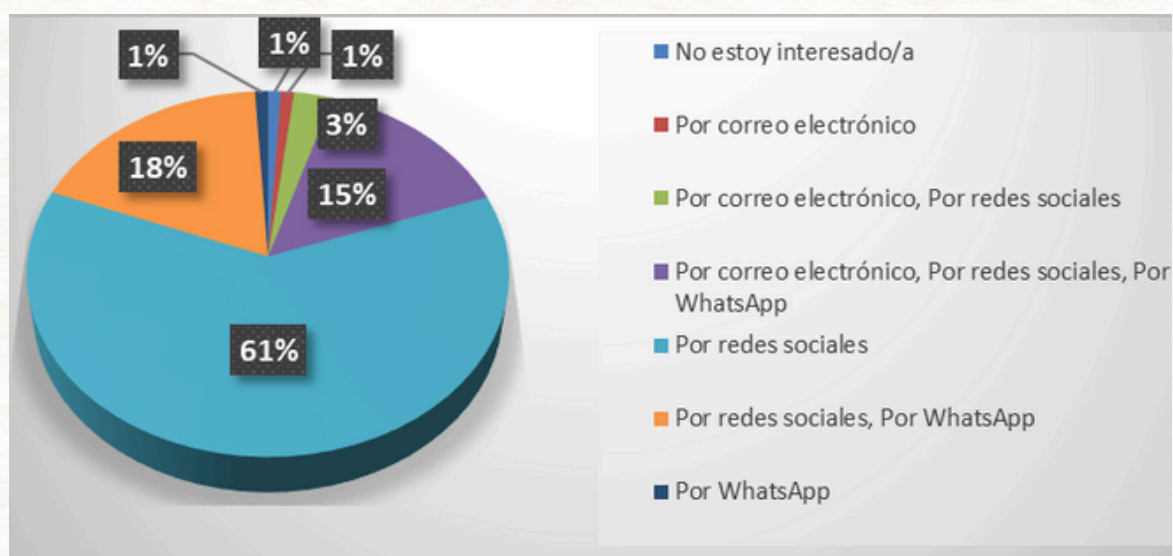


Interpretación

La mayoría de encuestados valora la importancia de un catálogo digital, lo cual recomienda priorizar la implementación o mejora de este recurso en las estrategias digitales de la empresa, lo cual permitirá aumentar la visibilidad y promover el uso del catálogo digital entre los usuarios puede ser una estrategia efectiva para maximizar su adopción y satisfacción

Encuesta a los usuarios

3. ¿Le gustaría recibir actualizaciones o promociones relacionadas con estos productos a través de un medio digital?



Interpretación

Dado que la mayoría de encuestados valora la importancia de recibir actualizaciones mediante un medio digital como las Redes Sociales es esencial centrarse en la usabilidad y accesibilidad de este medio de comunicación social y poder compartir el catálogo digital de la asociación para garantizar una experiencia de usuario excepcional.

Estrategias digitales para la optimización de la presentación de productos



1

Publicación de Contenido Visual Atractivo

Estrategia	Publicar contenido visual de alta calidad, como imágenes y videos, para atraer la atención de los usuarios y mantener su interés en la Fanpage.
Beneficios	• Aumenta la interacción y el compromiso con los seguidores. • Mejora la percepción de la marca. • Genera más compartidos y "me gusta".
Ventajas	• Llama la atención de los usuarios rápidamente. • Fácil de consumir y compartir. • Incrementa la visibilidad orgánica de la página.
Herramientas de aplicación	Canva (para crear imágenes y gráficos).

Detalle de la Estrategia 1



DURACION	COSTO	INICIO	TIEMPO DE APLICACIÓN
Continuo	Canva (versión gratuita)	Semana 1	Semana 1: Crear un calendario de contenido visual. Semana 2: Diseñar plantillas y primeras publicaciones. Semana 3 en adelante: Publicar contenido visual regularmente y monitorizar rendimiento.

Pasos para la Aplicación

Crear un calendario de contenido visual:

- Define los objetivos del contenido (e.g., informar, educar, entretener).
- Identifica los temas de interés para tu audiencia.
- Establece la frecuencia de las publicaciones (e.g., diario, semanal).
- Utiliza herramientas como Google Sheets o Trello para organizar el calendario.

Diseñar imágenes y videos atractivos:

- Utiliza Canva (versión gratuita) para crear imágenes y gráficos.
- Emplea GIMP para la edición avanzada de imágenes.
- Usa Animoto o Adobe Spark (versión gratuita) para la creación de videos.

Publicar contenido visual en momentos de mayor actividad

- Utiliza Facebook Insights para identificar los horarios en los que tu audiencia está más activa.
- Programa publicaciones utilizando herramientas como Hootsuite (versión gratuita).

Monitorear el rendimiento de las publicaciones:

- Revisa las métricas de Facebook Insights (alcance, interacciones, compartidos).
- Ajusta la estrategia según los resultados obtenidos.

2

Realización de Transmisiones en Vivo (Facebook Live)

Estrategia	Utilizar Facebook Live para transmitir eventos, demostraciones de productos y sesiones de preguntas y respuestas en tiempo real.
Beneficios	• Fomenta la interacción en tiempo real con los seguidores. • Aumenta la visibilidad y el alcance de la Fan Page. • Permite responder a las preguntas y comentarios de los usuarios instantáneamente.
Ventajas	• Crea una conexión más personal con la audiencia. • Genera contenido espontáneo y auténtico. • Aumenta el tiempo de visualización y el compromiso.
Herramientas de aplicación	• Cámara de alta calidad (smartphone o cámara web). • Software de transmisión (OBS Studio, StreamYard). • Facebook Live Insights.

Detalle de la Estrategia 2



DURACION	COSTO	INICIO	TIEMPO DE APLICACIÓN
Mensual	Cámara de Smartphone Software de transmisión gratuito	Semana 2	Semana 2: Planificar el primer evento en vivo. Semana 3: Anunciar la transmisión en redes sociales. Semana 4: Realizar la transmisión y analizar resultados. Mes 2 en adelante: Programar transmisiones mensuales.

Pasos para la Aplicación

Planificar transmisiones en vivo:

- Define el tema y objetivo de la transmisión (e.g., demostración de productos, sesión de preguntas y respuestas).
- Elige una fecha y hora que sea conveniente para tu audiencia.
- Prepara un guion o puntos clave para la transmisión

Anunciar las transmisiones con anticipación

- Crea publicaciones anunciando la transmisión en la Fanpage.
- Utiliza herramientas como Canva para diseñar las publicaciones.
- Promociona el evento en otras redes sociales y canales de comunicación

Interactuar activamente durante la transmisión:

- Saluda a los espectadores y responde a sus comentarios en tiempo real.
- Realiza encuestas o preguntas para fomentar la participación.
- Muestra productos en uso y explica sus beneficios.

Analizar los datos de las transmisiones:

- Revisa las estadísticas de Facebook Live Insights.
- Identifica las áreas de mejora y ajusta las futuras transmisiones.

3

Implementación de Anuncios Pagados en Facebook

Estrategia	Crear y gestionar campañas publicitarias en Facebook para alcanzar a una audiencia específica y promover productos o servicios.
Beneficios	• Incrementa el alcance y la visibilidad de la página. • Permite segmentar a la audiencia de manera precisa. • Mide el rendimiento de los anuncios en tiempo real.
Ventajas	• Resultados rápidos y medibles. • Flexibilidad para ajustar las campañas en curso. • Posibilidad de obtener un alto retorno de inversión.
Herramientas de aplicación	• Facebook Ads Manager. • Canva (para diseñar anuncios visualmente atractivos).

Detalle de la Estrategia 3



DURACION	COSTO	INICIO	TIEMPO DE APLICACIÓN
Campañas de 2 meses	Presupuesto de anuncios reducido: \$50/mes.	Semana 4	Campañas de 2 meses Semana 4: Definir objetivos y crear anuncios. Semana 5: Configurar y lanzar la campaña. Semana 6 a 12: Monitorear y optimizar la campaña. Mes 3 en adelante: Evaluar rendimiento y planificar nuevas campañas.

Pasos para la Aplicación

Establecer objetivos claros para la campaña

- Define lo que deseas lograr con la campaña (e.g., aumentar ventas, generar leads).
- Establece métricas específicas para medir el éxito (e.g., cantidad de clics, tasa de conversión).

Crear anuncios relevantes y atractivos:

- Utiliza Canva (versión gratuita) para diseñar anuncios visualmente atractivos.
- Redacta textos publicitarios claros y persuasivos.
- Incluye llamados a la acción (e.g., "Compra ahora", "Más información").

Configurar la segmentación de la audiencia y el presupuesto

- Utiliza Facebook Ads Manager para definir la audiencia basada en demografía, intereses y comportamientos.
- Establece un presupuesto diario o total para la campaña
- Programa la duración de la campaña.

Monitorear y optimizar la campaña:

- Revisa el rendimiento de los anuncios en Facebook Ads Manager.
- Ajusta la segmentación, el presupuesto o el contenido según sea necesario.
- Realiza pruebas A/B para identificar las estrategias más efectivas.

4

Realización de Concursos y Promociones

Estrategia	Organizar concursos y promociones en la Fanpage para atraer nuevos seguidores y mantener la interacción con la audiencia existente.
Beneficios	• Aumenta la visibilidad y el alcance de la página. • Incrementa el número de seguidores y la participación. • Genera emoción y entusiasmo en torno a la marca.
Ventajas	• Costo relativamente bajo. • Fácil de implementar y gestionar. • Atrae a una audiencia amplia y diversa
Herramientas de aplicación	• Easypromos. • ShortStack.

Detalle de la Estrategia 4



DURACION	COSTO	INICIO	TIEMPO DE APLICACIÓN
Trimestral	Easypromos (versión gratuita) Google Forms (para la gestión de participantes).	Semana 6	Semana 6: Definir reglas y premios del concurso. Semana 7: Promocionar el concurso en redes sociales. Semana 8: Gestionar la participación y seleccionar ganadores. Mes 4 en adelante: Programar y ejecutar concursos trimestrales.

Pasos para la Aplicación

Definir los objetivos y las reglas del concurso:

Define el propósito del concurso (e.g., aumentar seguidores, generar interacción).

Establece las reglas claras y sencillas para participar.

Selecciona premios atractivos pero asequibles

Crear publicaciones atractivas sobre el concurso

- Utiliza Canva para diseñar publicaciones que expliquen el concurso.
- Redacta textos que resalten los beneficios de participar.
- Incluye imágenes o videos de los premios.

Promocionar el concurso en redes sociales

- Comparte las publicaciones del concurso en la Fanpage y otras redes sociales.
- Utiliza Facebook Groups para invitar a más personas a participar.
- Considera la posibilidad de promocionar el concurso con anuncios pagados

Seleccionar a los ganadores y anunciar los resultados:

- Utiliza herramientas como Google Forms para gestionar las participaciones.
- Realiza el sorteo de manera transparente y justa.
- Anuncia a los ganadores en la Fanpage y entrega los premios.

Conclusiones

- El análisis de las necesidades y preferencias de los usuarios reveló que el catálogo digital es el método de compra preferido por la mayoría de los encuestados. Además, los usuarios valoran recibir actualizaciones y promociones a través de redes sociales, destacando la importancia de optimizar este canal para mejorar la experiencia del usuario.
- La implementación de estrategias digitales seleccionadas, como publicaciones visuales atractivas , transmisiones en vivo y concursos en redes sociales , demostró ser efectiva para aumentar la interacción con los usuarios y mejorar la percepción de los productos artesanales y naturales.

Recomendaciones

- Se recomienda implementar herramientas como encuestas periódicas y análisis de métricas en redes sociales para mantener una comprensión actualizada de las preferencias de los usuarios. Priorizar la segmentación de audiencia permitirá ofrecer contenido personalizado y promociones específicas que resuenen con diferentes grupos de consumidores.
- Se sugiere mantener un calendario constante de publicaciones visuales en redes sociales, asegurando que el contenido sea relevante y atractivo. Realizar transmisiones en vivo mensuales permitirá interactuar directamente con los usuarios, mostrando los productos en uso y respondiendo preguntas en tiempo real. Finalmente, programar concursos trimestrales con premios atractivos pero asequibles ayudará a mantener la interacción con la audiencia.



BIBLIOGRAFÍA

Chaffey, D. (2020). Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice . Pearson Education.

Peña, R., Martínez, F., & Gómez, L. (2019). Capacitación digital en comunidades indígenas: Retos y oportunidades. Revista Latinoamericana de Innovación Social , 7(2), 120-132.