



SEÑORA

(R)Evoluciona

Wompi - 2023

**MANUELA
VILLEGAS**

Problema



Queremos que nuestra marca crezca
exponencialmente cada semana





¿Cuál ES TU PROBLEMA DE MARKETING?

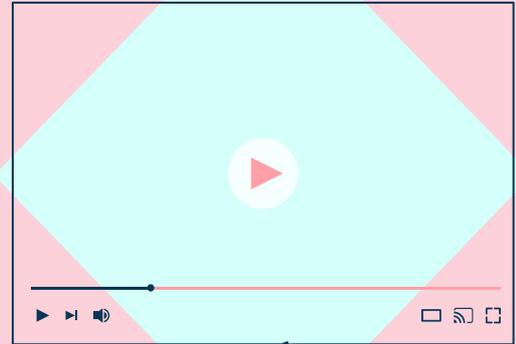
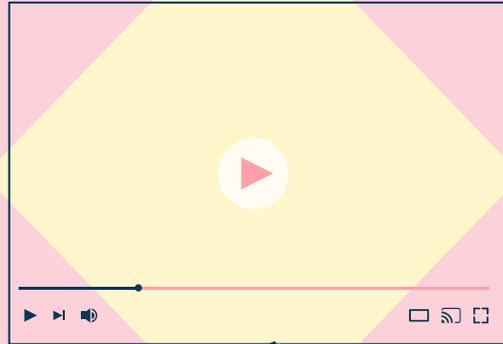
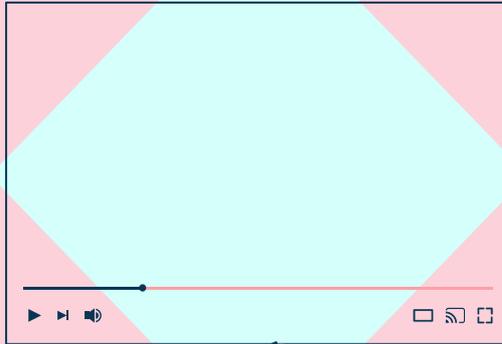
- ¿Cómo estás transformando tu negocio?

¿Cuál es tu problema en tu modelo de escalabilidad?

- ¿Cuál es tu meta de facturación y por qué

¿Qué es lo que sientes con tu modelo de negocio?

- ¿Cómo innovas en producto, presentación, mensaje?



Quién soy y por qué estoy aquí



Manuela Villegas

Full Stack Marketer

En pocas palabras, soy **CEO de Sí Señor Agencia, especialista en Growth Marketing**

Tengo más de 15 años de experiencia ha ayudado a cientos de start-ups y empresas a escalar sus negocios con estrategias de crecimiento. Tengo un **Host TED Circle Colombia, LinkedIn Top Voice y Women to Watch.**

y alguien que quiere cambiar el mainstream empresarial a punta de trabajo y ejemplo.

ESTRATEGIA VS TÁCTICA



Estrategia



SEO



Automatización



UX - UI



Contenidos



Data Analytics



Ingeniería



Influenciadores



Pauta digital



Vocería experta

Solucionamos

Vía estrategia - planteamiento metodológico
RESULTADOS GENERALES

Vía táctica - Ejecución de Iteración
RESULTADOS PARCIALES O CORTES





Vía estrategia





Vía Tácticas

Adquisición con tácticas de marketing

- Definición de métricas
- Forecast del proyecto
- Gantt estratégico
- Presentación
- Aplicación modelo

- Planteamiento estratégico
- Camino del Journey

Modelo de negocio bajo estrategias de marketing digital

CONTENIDO

- Narrativa central o historia
- QUÉ BUSCAN LAS PERSONAS.
- POR QUÉ BUSCAN LAS PERSONAS.
- Genérico. TOFU
- Aprendizaje BOFU
- Compra. MOFU
- Temática empresarial.
- Producto, precio, plaza, promoción

AUTOMATIZACIÓN

- Estado de los datos, Analítica descriptiva
- Warming
- Conversión centrada
- Proceso de compra
- Análisis de Efectividad
- Chatbots de conversión.
- Disparos simples de conversión

SOCIAL MEDIA

- Escogencia de redes según tipo de cliente.
- Contenido Brand.
- Contenido Educativo.
- Contenido producto.
- Contenido de venta.
- PQR, SAC
- Casos de éxito
- Testimoniales

VOCERÍA EXPERTA

- Representación de contenido empresarial.
- Temática empresarial para audiencias.
- Ejercicios de comunicación bajo redes profesionales.
- Contenido Brand.
- Contenido Educativo.
- Contenido producto.
- Top influenciador

PAID MEDIA

- Costo por conversión aproxima
- Tipologías de Campaña
- Definición de objetivos por medio
- Definición de métricas por medio
- Píxeles en assets
- Estructuras de campañas
- Puesta en marcha

UX

- User research
- Arquitectura de la información
- Creación de flujos de navegación
- Análisis y creación de voz
- Sistemas de diseño
- Prototipado
- Testeo con usuarios

SEO

- Seo técnico.
- Diagnóstico .
- Cambios de ingeniería
- Palabras clave
- nicho de la página (posibilidad de mejoramiento de contenidos)
- Keyword research
- ASO técnico

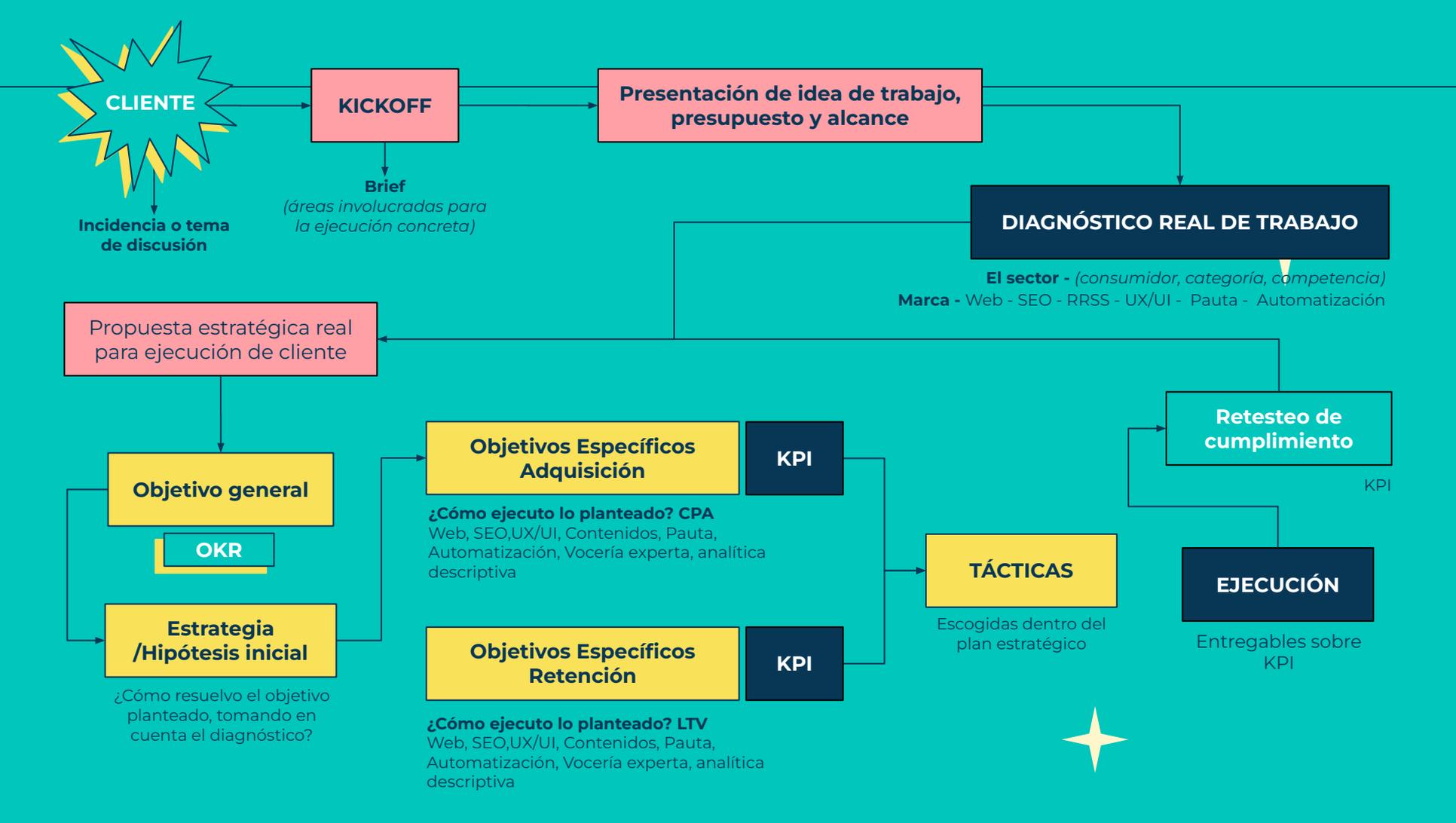
WEB - INGENIERÍA

- Discovery
- Tecnología
- Front - back
- Seguridad de la información
- Devops
- API de automatización
- Tags de analytics
- Tags de pauta y píxeles

Demostración de los DATOS UNIFICADOS

- Análisis descriptivo
- Análisis diagnóstico
- Análisis predictivo

Social Listening - BANT de leads





¿Cómo hacerlo para tu compañía?



Metodología



1

Entendemos cómo funcionan las cosas:

- Descubrimiento de equipos.
- Administración de portafolios por valor de negocio.
- Entendimiento de manual y gráfica corporativa.

2

Entendemos cómo **no** funcionan

- Crear conciencia de problema.
- Establecer bases.
- Tácticas que no funcionan, documentación pasada.
- Cargos que no funcionan

3

Entendemos cómo dejan de funcionar.

- Intercambiar y compartir experiencias
- Adquirir experiencia
- Probar nuevos sistemas y procesos.

4

Entendemos cómo hacer para que funcionen de una **manera que no fueron diseñadas.**

- Desig Thinking
- Portafolio de producto
- Innovación sobre procesos

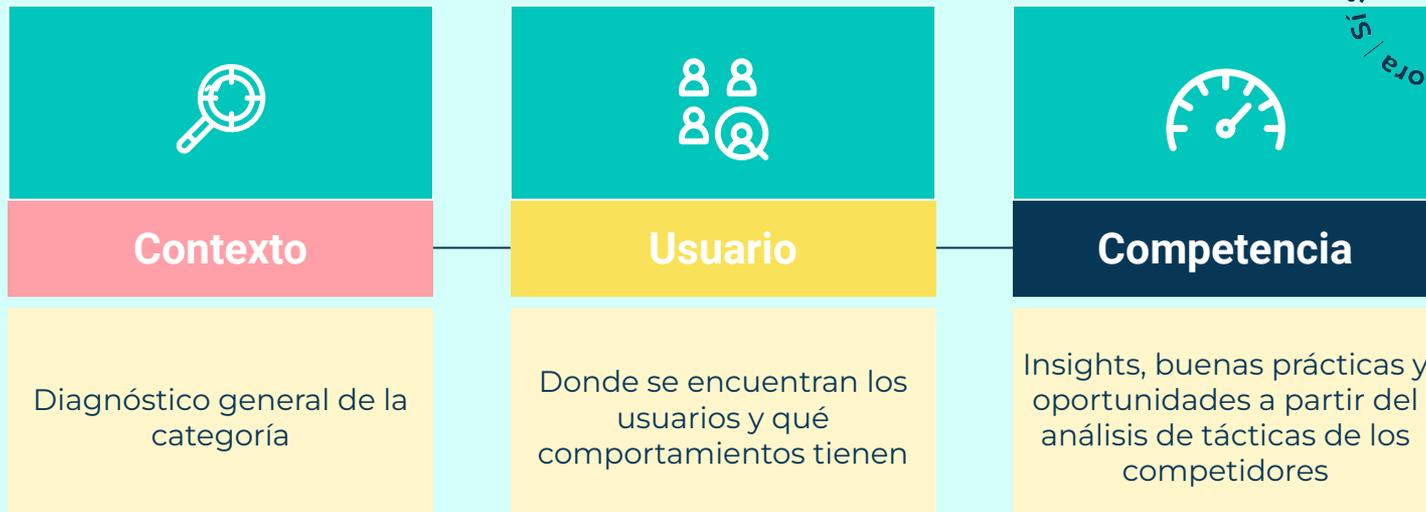
5

Mejoramos la función de la misma.

- Desarrollar capacidades internas
- Administración y liderazgo
- Nuevos dashboards
- estrategias con oks, tácticas con kpi



¿Qué sabemos? ¿Qué podemos saber? - Antecedentes - Categoría



Sr. Señora / Sr. Señora / Sr. Señora

Definición inicial de la audiencia

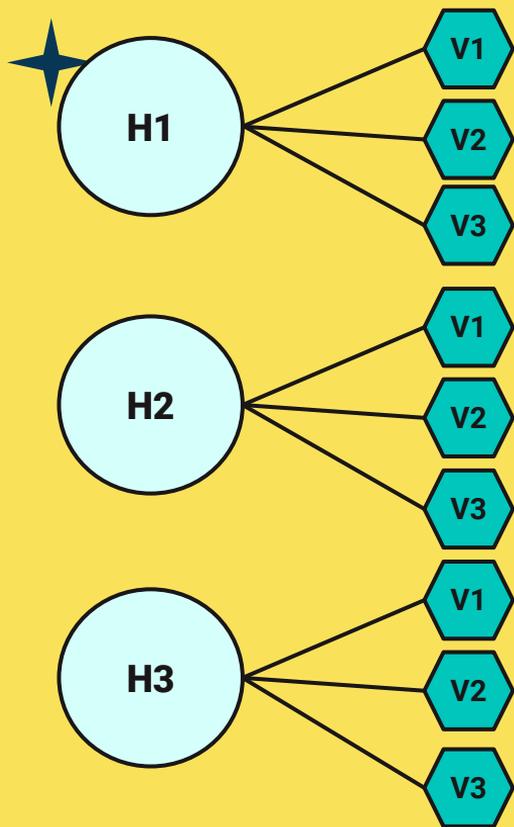


¿Qué queremos hacer? ¿Qué esperamos?

Se definen los objetivos de acuerdo a las etapas del funnel a las que se quiere orientar la estrategia y los KPIs de medición para cada objetivo.



¿Qué podemos hacer?



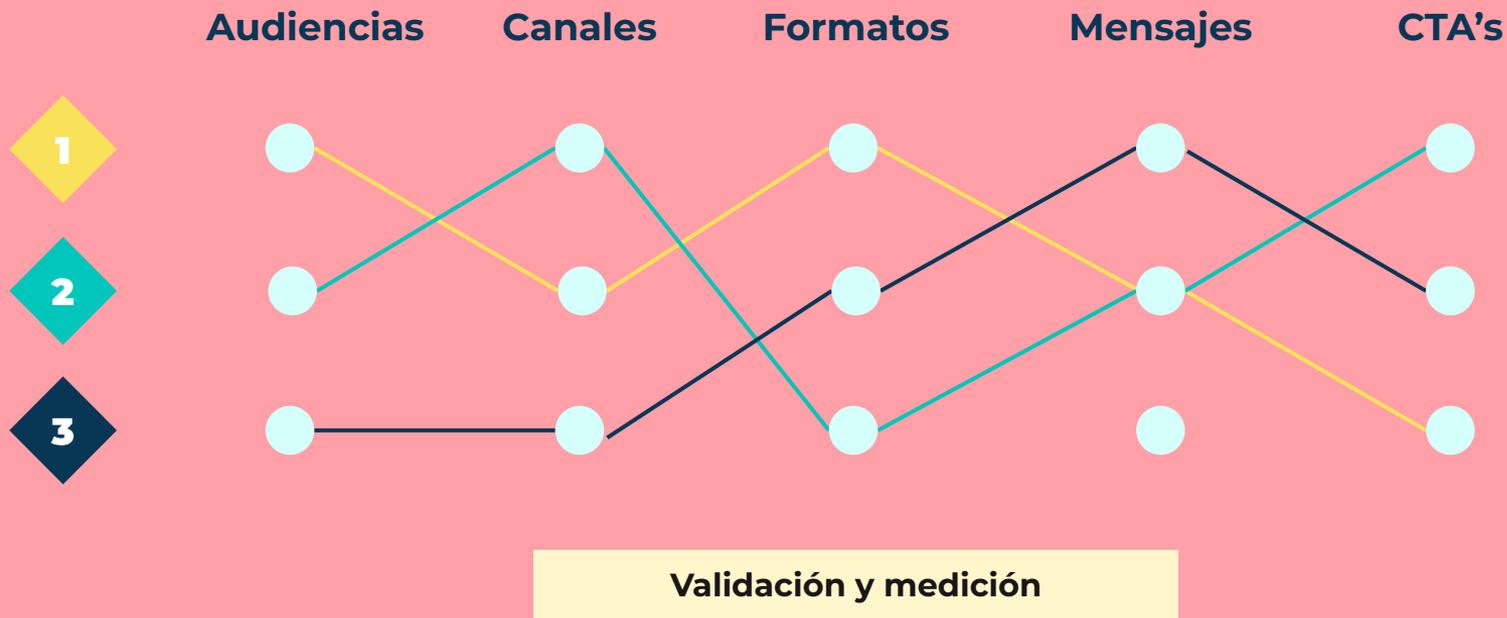
Esta es la fase donde se plantean y se aterrizan todas las hipótesis /tácticas que se consideren necesarias para llegar a la consecución de los objetivos Especificos.

Sí Señora / Sí Señora / Sí Señora



Es donde comienza el proceso de experimentación validada.

¿Cómo lo vamos a hacer? ¿Cómo lo validamos?



sisenoragencia • Siguiendo

Guía avanzada de Facebook Ads para marcas de ropa con e-commerce en el 2022

117 Me gusta

sisenoragencia Para mis amigos que tienen ecommerce de pauta

yessir_growthmarketing y manuelavillegas
Audio original

Let's make the switch from B2B

13 sem

Howdy! If you like pretty things and want to be updated on the latest Martech news, hit our website and subscribe to our newsletter. #yesir

yessir_growthmarketing y sisenoragencia
TT Opcional • Verde

13 sem

Howdy! If you like pretty things and want to be updated on the latest Martech news, hit our website and subscribe to our newsletter. #yesir

manuelavillegas
Bogotá

Les gusta a danny_ron y 223 personas más

manuelavillegas A mi personalmente me gusta darme en la geta o jeta (como se diga); contra el mundo, contra las adicciones, contra la gente en general, contra todo lo que se mueva.

Yo creo que mi entrenador @jaguar_rz_muay_thai lo sabe.

Por eso, invité a darnos duro a @tatan010 de @interactivemedia y hablar de competencia densa entre agencias, licitaciones, clientes, trm, talento humano.

"Arreglando problemas como la people decente", a los golpes jajajaja

¿Quién se anima a vernos?

Editado · 5 sem



sisenoragencia • Siguiendo
Si Señor Agencia

SELD OUT

Lamentamos
(not really)
informarles
que no hay
sistema

→

1458 Me gusta

sisenoragencia Tenemos un noticionon del mundo mundial SE VENDIO TODO, TODITO, TODO

Con gran amor 🍷 #siseñoragencia cerramos nuestras puertas a clientes nuevos, tenemos por convicción cuidar a nuestro ganado y cuidar a nuestros clientes: por lo cual decidimos priorizarlos, mimarlos y crecerlos en equipo.

Lo que pasa es que...



estamos llenitos
de clientes

En agradecimiento nos dedicaremos de lleno a nuestros clientes actuales y no recibiremos nuevos clientes **durante unos meses.**

así
como
escuchaste



A quienes han decidido depositar su confianza en nosotros y a todo nuestro equipo de trabajo...

Dios los bendiga



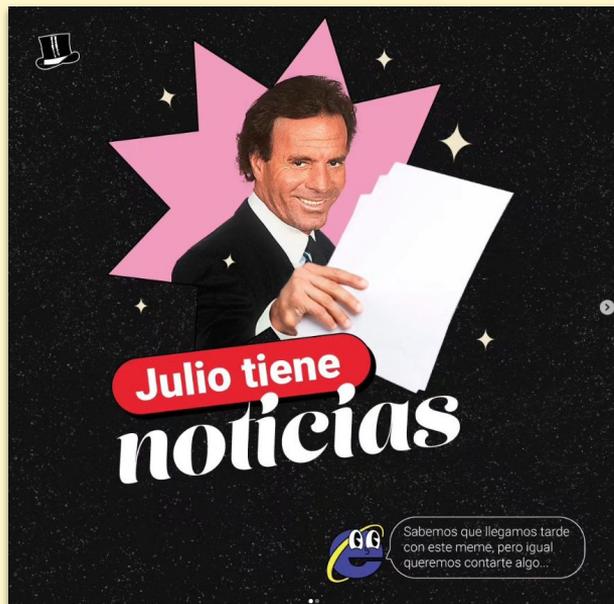
SI SEÑOR
AGENCIA



¿Cómo se aplica? ¿Cómo se aterriza?

	Social media	Automatización	Pauta	SEO
1 Entregables	<ul style="list-style-type: none">• Tendencias• Cronopost• Post• Posible % ER	<ul style="list-style-type: none">• Mailings• Base de datos de entrega• Posible % Conversión	<ul style="list-style-type: none">• Plan de medios• Anuncios• Audiencias• Tope máximo conversión	<ul style="list-style-type: none">• KWResearch• Palabras claves, compañía• Ajustes técnicos• Artículos
2 KPI	<ul style="list-style-type: none">• ER por Post• ER por comunidad• # comunidad• Conversión a clientes	<ul style="list-style-type: none">• Tasa de entrega• Tasa de clic• Conversión a clientes	<ul style="list-style-type: none">• CTA• CPL• ROI• ROAS	<ul style="list-style-type: none">• Volumen de búsquedas• Tasa de conversión a clientes• Indexación
3 iteraciones	<ul style="list-style-type: none">• Analisis cualitativo x post• Nuevas ideas• nuevos CTA	<ul style="list-style-type: none">• Análisis por mail• Nuevas ideas• nuevos CTA• Nuevos atajos por flujo	<ul style="list-style-type: none">• Análisis plan de medios• Análisis anuncios• Nuevas ideas• Mejoras CTA	<ul style="list-style-type: none">• Análisis plan de kw• Análisis Canalización• mejoras técnicas• mejoras en contenidos





Julio tiene noticias



Sabemos que llegamos tarde con este meme, pero igual queremos contarte algo...



sisenoragencia Tenemos nueva casa 🏠 🧑‍🚀

- más gomela
- menos fantasmas
- más cómoda
- menos trancón
- mas momentos felices
- menos temblores

Estamos listos para renovar energía 🧡 ✅ 😊



sisenoragencia Cambiando un vertical de la industria

110 sem



Verificamos

Vía estrategia - planteamiento metodológico
INNOVACIÓN DE COMPAÑÍA

Vía táctica - Ejecución de Iteración
NUEVOS MEDIOS



Como sé que es
mucho info
Escríbeme!
Fijo sé solucionar tu
problema

