

#### REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

# Creación de Identidad Corporativa y Manejo de Redes Sociales Instagram y Facebook Estudio de Caso: Empresa "HEY GUAPA" Autor: Janeth Georgina Dueñas López

Tesina presentada para obtener el título de: Licenciada en Diseño Gráfico

Nombre del asesor: Pilar Castro Fragoso

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación "Dr. Silvio Zavala" que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo "Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada", se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.







#### Escuela de Diseño Gráfico

#### Creación de Identidad Corporativa y Manejo de Redes Sociales Instagram y Facebook

Estudio de caso: Empresa "HEY GUAPA"

Tesina que para obtener el título de: Licenciada en Diseño Gráfico

Presenta:
Janeth Georgina Dueñas López

Asesora:

Pilar Castro Fragoso Clave: 16PSU0010U

Morelia, Michoacán. Marzo 2019

# Dedicatoria

Con todo cariño dedico esté trabajo a mi mamá, María Isabel López Larrea que es mi fuente de inspiración y a la gran familia que pertenezco orgullosamente, a mis amigos y maestros quienes me dieron animos a tomar este proyecto. Y gracias a la ayuda incondicional de Arturo y Karina este proyecto no hubiera sido posible.

En memoria a mi querido y recordado papá, Juan Alejandro Dueñas Corona, por ser un ejemplo de vida de honradez, fe, lealtad y amor.





### 1 Introducción

1.1 Introducción	5
1.2 Problemática y	7
Objetivos	

### 2 Antecedentes & Concepto de "Hey Guapa"

2.1 Antecedentes	10
2.2 ADN de "HEY GUAPA"	11
2.3 Misión de "HEY GUAPA"	12
2.4 Visión de "HEY GUAPA"	12
2.5 Valores de "HEY GUAPA"	12

### 3 Nasketing Digital & Segmentación de mescado

3.1 Concepto de Marketing	14
3.2 ¿Qué es Marketing Digital?	17
3.3 Concepto de Social Media	18
Marketing	
3.4 Segmentación de Mercado	19
3.5 Encuestas	24

### 4 Diseño e Identidad Corporativa

4.1 Concepto de Diseño Gráfico 4.2 Concepto clave de Identidad Corporativa	29 31
4.3 Definición de Logotipo	32
4.4 Signo	33
4.5 Proceso de Bocetaje	35
4.6 Grid de Trazo	37
4.7 Positivo, Negativo y Escala	38
de Grises	
4.8 Área de Seguridad	39
4.9 Gama Cromática	40

4.10 Familia Tipográfica	41
4.11 Normas de Uso	42
4.11.1 Usos Correctos	
4.11.2 Usos Incorrectos	43
4.12 Simbología Básica	44
4.13 Aplicaciones	45
4.14 Papelería	47

## 6 Concluciones

o.1 Concluciones	95
o.2 Glosario	96

### 5 Pedes sociales Instagram & Facebook

5.1 Conceptos de Redes	51
Sociales	
5.1.1 Internet	53
5.1.2 Instagram	55
5.1.3 Facebook	58
5.2 Perfil de usuario	61
5.2.1 Perfil en Internet	63
5.3 Diseño de Post	64
5.4 Estadísticas de interacción	66
y alcance en Instagram	
5.5 Estadísticas de interacción	80
y alcance en Facebook	





### 1.1 Introducción

El Diseño Gráfico es una disciplina también conocida como "Comunicación Visual" que permite al diseñador desarrollar un contenido con un mensaje u objetivo específico, orientado a un determinado grupo social y con la intención de darle una Identidad a una empresa u organismo.

La empresa HEY GUAPA nace de acuerdo un mercado que necesita de cosméticos y de cuidado personal. Por tal razón surge la necesidad de crear una Identidad Corporativa así como definir sus aspectos visuales, deben ser elementos diferenciadores como, su logotipo, tipografía colores, papelería y redes sociales.

Deben plasmar la identidad de la compañia, es necesario que el diseño sea coherente.

Uno de los elementos a desarrollar son: una imagen que se pueda difundir en las redes sociales de manera que el mercado crezca y se obtenga mayores ventas, tambíen se va a desarrollar material publicitario para las mismas redes como Facebook e Instagram.

Es importante mencionar que no se olvidarán crear piezas impresas como papelería, uniforme, flyers, carteles de precios y letreros.

Todo esto permite un mayor sentido de pertenencia a su imagen dentro y fuera del negocio. Y claro uno de los aspectos más importantes en el diseño del logotipo ya que es la imagen o cara de la empresa.

De acuerdo a las características de las redes sociales se verá como la Identidad Corporativa influíra en la compra de los productos a través de las redes sociales.

### 1.2 Problemática y Objetivos

HEY GUAPA es una tienda de cosméticos que vende una experiencia nueva a sus clientes. Ofreciendo un servicio de prueba antes de la venta del producto. Unas de las características que la diferencian de otras tiendas es que manejan cosméticos hechos en México y libre de maltrato animal, además de contar con un servicio de make up para sus clientes.

Todos estos beneficios pueden llegar a más personas por medio de las redes sociales, es en esté punto que el diseño dentro de las redes sociales se vuelve indispensable y se debe empezar a trabajar en las ideas de campaña publicitaria que pueden ser transmitidas por medio del "Social Media".

Pero antes de empezar a dar marcha con la campaña se tiene que crear un contenido de diseño es en esté punto que se va a desempeñar el papel del diseñador dentro del proyecto de las redes sociales.

Se desarrollara el tema de Marketing Digital y ¿Cómo influyen las redes.? La idea a desarrollar es transmitir el concepto en sí de "HEY GUAPA" en una sensación de sentirte atractiva como mujer y sea una imagen simple, pero directa.

Encontrar el público objetivo en las redes sociales para "HEY GUAPA" y de ahí partir con el diseño de publicidad para obtener un máximo alcance de usuarios visuales y usuarios de compra.

El objetivo principal a desarrolla es el Marketing Digital y cómo influyen las redes sociales en el posicionamiento de la marca.



### 2.1 antecedentes

HEY GUAPA es una empresa del sector cosmético y cuidado personal fundada en Morelia en el 2018. Su idea es hacer felices a las mujeres ofreciendoles una experiencia totalmente nueva, en el proceso de adquisición de cosméticos.

La empresa HEY GUAPA apoya el mercado de cosméticos mexicanos como Yuya y Pink Up que se producen aquí en México, y todos sus productos sean de libre maltrato animal.

Gracias al alto vólumen creciente de clientes y sus ventas que va reflejandose por mes esté tuvo un mayor alcance en menos de 6 meses a partir de su inauguración.

Durante esté tiempo se vio el creciente aumento de productos de belleza como la introducción de las siguientes marcas: Galilea Montijo, Rude Trend Beauty y Kim Taylor.

Actualmente se busca que el negocio sea más rentable enfocado en la belleza y cuidado personal para la mujer.



### 23 Misión de "Hey Guapa"

Su Misión es hacer felices a las mujeres, mediante una experiencia de compra única y contribuir al desarrollo de su autoestima.

### 2.4 Visión de "Hey Guapa"

Su Visión es ser el modelo de negocios más rentable enfocado a la compra venta de productos y servicios de belleza y cuidado personal para la mujer.

### 2.5 Valores de "Hey Guapa"

Sus Valores son respeto, integridad, honestidad y calidad.



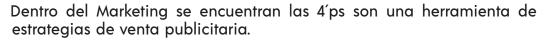


### 3.2 Concepto de Marketing

Marketing viene del origen inglés que significa mercadeo o mercadotecnia. Está disciplina integra el área de comercio y se compone de estrategia y dirección, se transforma en producto, precio y publicidad.

#### MARKETING

Esta disciplina es la responsable del comportamiento de mercados y de las necesidades de los consumidores. Uno de sus aspectos más importantes es analizar la gestión comercial de las empresas con el objetivo de captar el máximo público posible. Esta herramienta es considerada indispensable para conseguir el éxito en los



Las 4'ps: Producto, Precio, Plaza y Publicidad del Marketing son una fórmula que ayudará a conseguir los objetivos propios de la campaña comercial.

Producto: Es primordial para la estrategia del marketing, nos da un enfoque para encontrar los deseos del consumidor. De esta manera es más posible que el consumidor se interese por el producto y obtengas mejores resultados.

Precio: En éste punto hay que enfatizar lo importante que es. Ya que establece el precio del producto que se ofrece al mercado.

Plaza: Se analizan los canales de distribución desde que se crea el producto hasta que llega al consumidor.

Promoción: Son todas las acciones de Marketing y comunicación y se utilizan para lanzar el producto y aumentar sus ventas en el mercado.

Actualmente hay una nueva herramienta para tener el punto de vista del comprador. Esto nos permite establecer la empresa con un fuerte



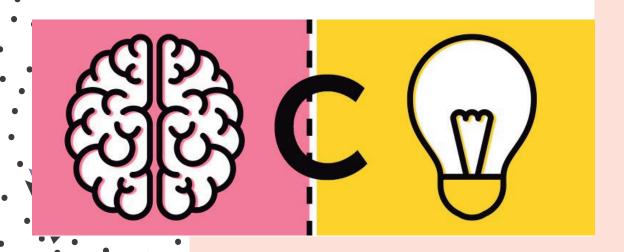
A esto se le conoce como 4'cs se deriva de:

Cliente: Debe mostrarse el producto como el solucionador a sus problemas.

Costo al cliente: Es el coste que tiene el consumidor para satisfacer sus necesidades.

Conveniencia: Hace referencia al canal que sea más conveniente para nuestro cliente.

Comunicación: Es fundamental para mejorar la relación entre empresa y el cliente. Ahora ya no solo se le informa al cliente sobre el producto, ahora se le pide su opinión.



### 3.2 i Qué es Marketing Digital?

El Marketing Digital es un conjunto de actividades que una empresa; estas son las nuevas formas de ejecuta por medio de Internet con el objetivo de atraer nuevos negocios y desarrollar una identidad de marca. Estas son la nueva herramienta que se lleva a cabo en el mundo Online su eficacia es inmediata ya que es un ámbito digital aparecen nuevas herramientas ya que surgen nuevas redes día a día.

Lo que la hace tan diferente es que los usuarios pueden hablar de la marca libremente, tienen el poder de la opinión. A esto se le conoce como WEB 2.0 abre la posibilidad de compartir información fácilmente gracias a las redes sociales y a las nuevas tecnologías.



### 3.3 Concepto de Social Media Marketing

Esta herramienta consiste en obtener la mayor atención del mercado objetivo por medio de las Redes Sociales. Es considerado como un "abanico" para lograr llegar a su audiencia objetivo. Se caracteriza por proveer acciones sociales radicales diferentes. Sin duda es indispensable para que tu marca o empresa esté en el mapa digital.





### 3.4 Segmentación de Mercado

Es un proceso que consiste en dividir todo el mercado de un bien o servicio en varios grupos con características y necesidades semejantes para ofrecer una oferta diferenciada y adaptada a cada uno de los grupos objetivo, esto supondrá uno de los elementos más decisivos en el éxito de una estrategia de marketing de una empresa, ya que estó es considerado una manera más eficaz de mejorar el marketing de una empresa

#### **VARIABLES PARA SEGMENTAR**

Segmentación Geográfica: Hace referencia a la división del mercado siguiendo criterios de ubicación física. De está manera puede llegar a influir en cuestión de distribuir los productos y servicios.

**Segmentación Demográfica:** El estudio de estadístico de la población humana con fines científicos y sociales. Que se encarga de hacer una división en la población creando grupos más pequeños en donde las variantes pueden ser sexo, edad, ocupación.

**Segmentación Socioeconómica:** Consiste en agrupar a la población de un mercado de acuerdo a su ocupación.

**Segmentación Psicograficas:** Es el estudio que proporciona el perfil del consumidor que sirve para aumentar las ventas de sus productos, otro de sus objetivos es crear una fidelidad del consumidor e incrementar el prestigio de su marca.

**Segmentación Conductuales:** Está divide a los consumidores en grupos conforme sus conocimientos, actitudes y usos de los clientes en solución a un producto definen la segmentación de comportamiento.





En nuestro estudio de caso el segmento de mercado es mujeres y hombres de 15 - 25 años, estudiantes y/o trabajadores de medio tiempo con un nivel socioeconómico medio con una preocupación de cuidado personal.

#### Geograficos

CLIMA: Templado

ÁREA GEOGRAFÍCA: Ciudad grande

POBLACIÓN: 10,000 personas

#### Demográficas

EDAD: 15 - 25 años

GÉNERO: Masculino y femenino



NIVEL DE ESTUDIOS: Secuandaria - universidad

ESTADO CIVIL: Soltero

#### Socioeconómicos

INGRESOS: \$2,000 al mes

ESTILO DE VIDA: Soltero sin hijos

#### Psicográficas

PERSONALIDAD: Juvenil y alegre

GUSTOS E INTERESES: Belleza y cuidado personal VALORES: Leal, honesto, individual y creativo MOTIVOS DE COMPRA: Interes en el maquillaje y

cuidado personal

#### **Conductuales**

FRECUENCIA DE USO: Poco frecuente TASA DE USO: 2 veces a la semana BENEFICIO: Obtener maquillaje

FIDELIDAD: Buena

**Austificación** 

El negocio se centra en personas jóvenes de entre los quince y veinticinco años en su mayoría estudiantes es por eso que "HEY GUAPA" se ubica en una zona urbana y comercial con una población mayor de diez mil personas, para incrementar las ganancias y el reconocimiento público. El cliente a capatar no distingue entre cliente maculino y femenino; aunque en su mayoría destaca el femenino.

De tal forma la posición socioeconómica le permita adquirir sin problemas una gran variedad de cosméticos

Respecto a la personalidad del cliente será juvenil, alegre y dinámico o activo para que tenga una buena experiencia con los servicios y productos.

Las principales cualidades de "HEY GUAPA" es que utiliza insumos 100% mexicanos y libre de maltrato animal. La intención es que el cliente visite la tienda una o dos veces por semana, lo que demostrará su fidelidad para con el establecimiento.

3.	5	EN	ncu	estas
<b>→</b> •				2000

	Mujer: Hombre:
	Edad:
	Ocupación:
•	
	1 ¿Con que frecuencia compras maquillaje?
ı	Una vez a la semana Una vez al mes Otro
	2 ¿Te interesaría probar la calidad del maquillaje antes de comprarlo?
	Si No
	3 ¿Alguna vez te han ofrecido orientación de maquillaje?
	Si No
	4- ¿Conoces alguna tienda de maquillaje que ofrezca servicio de prueba?
(	Si No





Si\_\_\_\_ No\_\_\_\_

6.- Dependiendo de la importancia, marca del 1 - 3 el motivo para la compra de tu maquillaje.

Marca del producto\_\_\_\_

Servicio \_\_\_\_

Costo\_\_\_\_

Otro\_\_\_\_

Se aplicaron las encuestas al rededor de la zona donde se ubica la tienda.

### <u>Desultados</u>

Mujer: 90% Hombre: 10%

Edad: <u>15 - 25 años</u>

Ocupación: Estudiante

1.- ¿Cada cuando compras maquillaje?

Una vez a la semana 25% Una vez al mes 70% Otro 5%

2.- ¿Te interesaría probar la calidad del maquillaje antes de comprarlo?

Si 100% No 0%

3.- ¿Alguna vez te han ofrecido orientación de maquillaje?

Si <u>30%</u> No <u>70%</u>

4- ¿Conoces alguna tienda de maquillaje que ofrescan servicio de prueba?

Si<u>0%</u> No<u>100%</u>



5- ¿Comprarías tu maquillaje en esta zona (Centro)?

Si<u>85%</u> No<u>15%</u>

6.- Escribe de 3 -1 dependiendo de la importancia. Compras tu maquillaje de acuerdo a:

Marca del producto<u>30%</u> Servicio <u>25%</u> Costo<u>35%</u> Otro<u>10%</u>



### 4.1 Concepto de Diseño Gráfico

#### ¿Qué es Diseño?

Etimológicamente la palabra diseño viene del italiano disegno, que significa dibujo. Es una actividad creativa orientada a escribir, proporcionar soluciones a problemas específicos. El Diseño se conforma por el boceto, bosquejo, o esquema que se realiza ya sea mentalmente o físicamente, antes de concretar el producto final.

Es una disciplina también conocida como "Comunicación Visual" que permita al diseñador crear una propuesta con un mensaje y un contenido específico, orientado a un determinado grupo social.

DISEÑO >

Su importancia en el enfoque visual hace posible su colaboración en la fabricación de periódicos y revistas. Los elementos del Diseño Gráfico son: el punto, la línea, el plano, el espacio, volumen, asimetría, simetría, ritmo, equilibrio, textura, color, figura, fondo, tiempo y movimiento.

Actualmente el diseño gráfico se apoya de herramientas digitales como: Adobe Photoshop, Adobe Illustrator, Publisher, Pixie, Corel Draw entre otros.



### 4.2 Concepto clave de Identidad Corporativa

Es un conjunto de características y valores que otorgan identidad a una organización, empresa o corporación. Un elemento que destaca es el logotipo. El objetivo fundamental de la identidad corporativa, además del posicionamiento de su imagen es la creación de pertenencia que se da entre sus empleados y se extiende hasta sus clientes. Los elementos que componen el Merchandising en Hey Guapa van desde papelería ejecutiva y de diario hasta los uniformes los cuales provocan un sentido de pertenencia.

Logotipo: es un conjunto de letras es considerado la cara visible o imagen de la compañía. Esto fuera de la empresa da sentido de presencia dentro del mercado.



### 4.3 Definición de Logotipo

Conjunto de letras y abreviaturas de una empresa o corporación. Es un distintivo que apoya al reconocimiento de una empresa. Es una formación visual de la palabra o marca. El Logotipo puede ser una herramienta de mercadotecnia invaluable, que incluso puede volverse un icono.

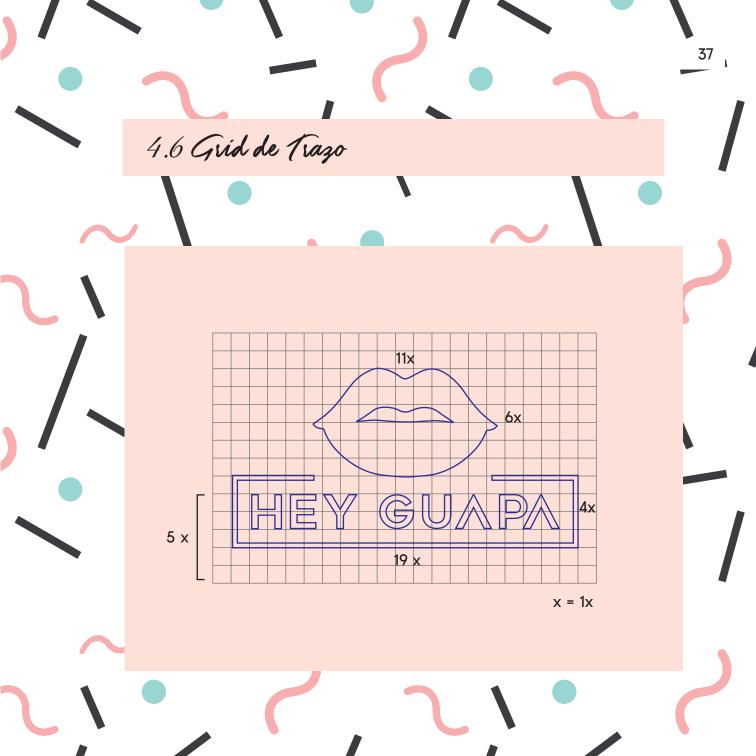




### 45 Proceso de Bocetaje

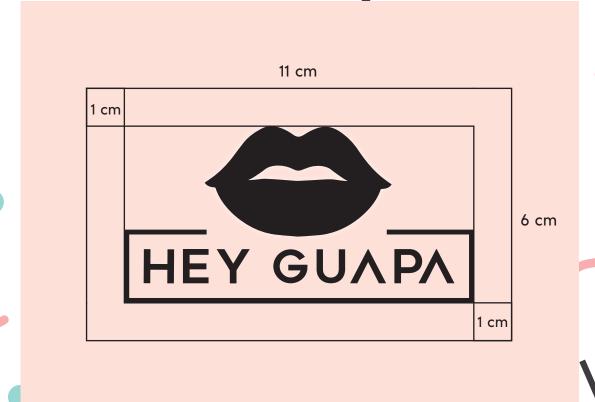








4.8 Área de seguridad





4.10 Familia Tipográfica

## **GEOMETOS**

A B C D E F G H I
J K L M N Ñ O P Q
R S T U V W X Y Z
A B C D E F G H I J K
L M N Ñ O P Q R S T U
V W X Y Z! 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0

@ # \$ % & / ( ) = ? i



**USOS INCORRECTOS** 



CAMBIOS DE COLORES



DISTORSIÓN EN SU PROPORCIÓN HORIZONTAL



### 4.12 Simbología Básica

Las posibles maneras de uso son:

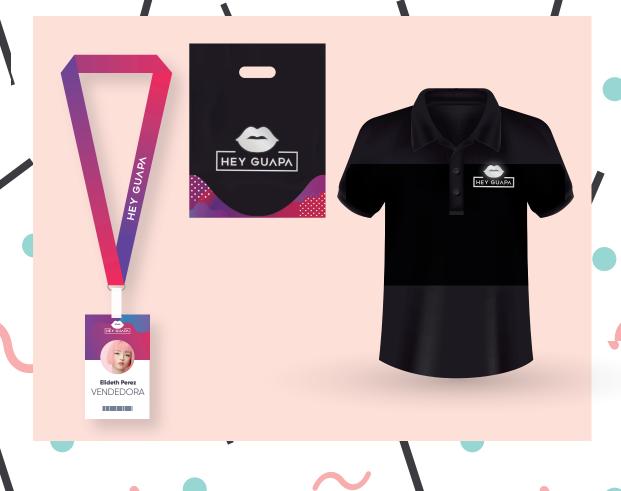


PRIMARIO

HEY GUAPA

SECUNDARIO

### 4.13 Aplicaciones





**ESMALTES** 



#### 4.14 Papelería

La papelería a utilizar en "HEY GUAPA" corresponde a papelería ejecutiva como es hoja membretada de uso ejecutivo, volantes tarjeta de presentación, sobre uso ejecutivo, letreros de precio y en este caso los tickets son de uso diario.

CALLE VASCO DE OUIROGA COL. CRVIRO #850-B LOCAL B FRENTE A ZAPATERÍA PABEL C.P. 58020



HEY GUAPA

Sobre Ejecutivo

Tarjetas Presentación



#### Hoja Membretada Ejecutiva





LOCAL B FRENTE A ZAPATERÍA PABEL CALLE VASCO DE QUIROGA COL. CENTRO #850-B





P.P \$ **22.00** 

M \$ 20.00

KIM TAYLOR esmalte

**Ticket** 

Letrero de Precio

#### Volante





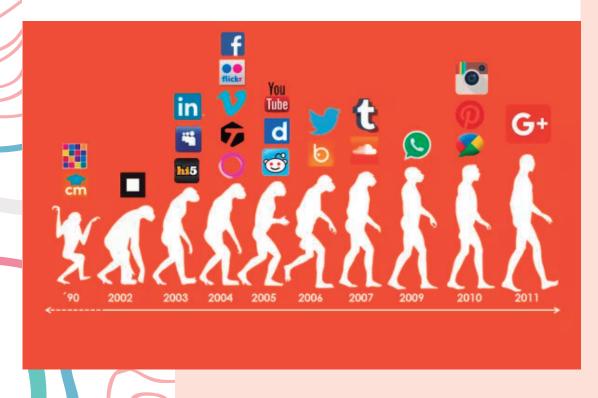
#### 5.1 Concepto de Pedes Sociales

Una red social es una estructura conformada por personas o instituciones con intereses o actividades en común, que pueden tener desde una amistad, trabajo, relaciones, religiones etc. La predominación de las redes sociales abarca desde la década pasada cuando abrió la posibilidad de interacción entre cliente y la empresa o medio, esto ocasionaría la resolución del marketing dentro del mundo de las redes sociales. Algunas de las Redes sociales más influyentes son: Facebook, YouTube, Instagram y Twitter.



La difusión viral es una de las muchas ventajas que tienen las Redes Sociales, creando así un contacto instantáneo con un gran número de posibles compradores Lo que permite posicional al producto al compartir noticias, imágenes o videos, nos ofrece la ventaja de estar siempre actualizados con lo que pasa a nuestro alrededor generando un impacto inmediato.

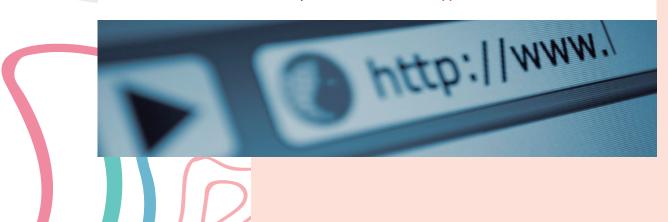
En la siguiente imagen se puede obcervar el crecimiento de las redes sociales al pasar los años.



#### 5.1.1 Internet

La palabra Internet del vocablo inglés Interconneted Networks que significa, redes interconectadas. Su conexión es por medio de computadoras interconectadas por el método TCP/IP. Comenzó en 1969 donde se materializara y desarrollara por primera vez en ARPA net, esto sería resultado de una experimentación del Departamento de Defensa de Estados Unidos. Su finalidad era intercambio de datos entre científicos y militares.

A partir de 1989 el proyecto de Internet se desarrolló de tal manera que había diferentes portales para navegar; entre una de ellas era WWW (World Wide Web) este proyecto fue hecho por Tim Berners y Robert Cailliau, gracias a este sistema el acceso a la información enlazada mediante el protocolo HTTP (HyperText Transfer Protocol).



Otros de los servicios y protocolos que hay en la red de redes son el acceso remoto a computadoras por medio de Telnet, también se encuentra el sistema FTP su función es la transferencia de datos.

Actualmente Internet es el medio de comunicación público más accesible a cientos de millones de personas en el mundo. Se podría decir que internet abarca en su casi total de recursos de telecomunicaciones a nivel mundial.



### 5.1.2 Frstagram

Es actualmente una de las redes sociales con más usuarios que hay en el momento. Permite subir fotos y videos, colocando funciones editables para que el material sea personalizado al gusto del usuario. La red social fue creada en el 2010 y tuvo un gran auge con más de 100 millones de usuarios y para el 2014 ya sobrepasaba los 300 millones de usuarios.

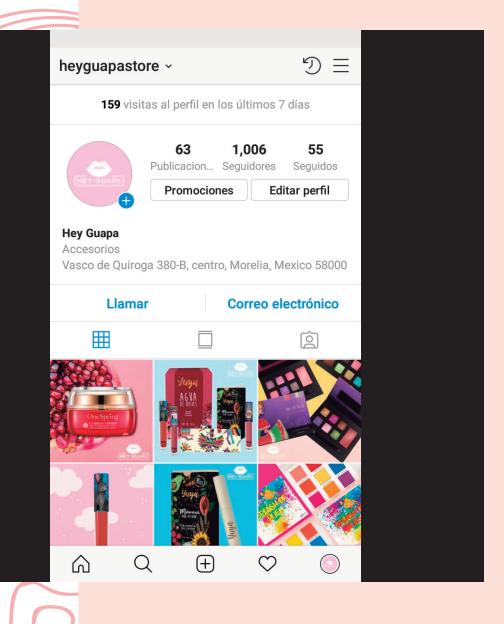
Esta red social puede ser usada por sistemas operativos como ios y Android



Los responsables de la creación de esta red social viral fueron Kevin Systrom y Mike Krieger. Uno de los aspectos que distingue esta red social con otras son sus hashtags es un impulsor para los usuarios suban nuevo contenido en sus historias.

La gran ventaja de la aplicación es que permite la publicación de fotos y replicarla tanto en Facebook, como en Twitter con tan solo vincular las diferentes cuentas a la aplicación de Instagram.





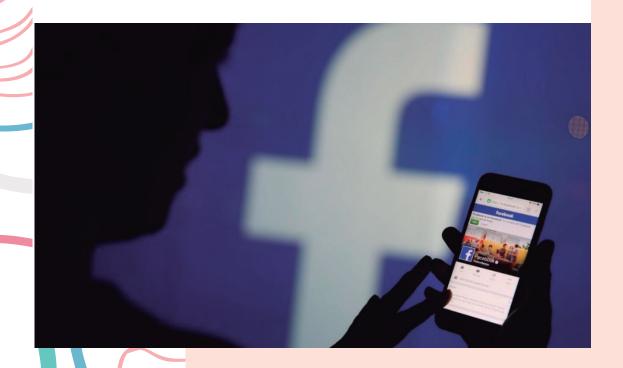
#### 5.1.3 Facebook

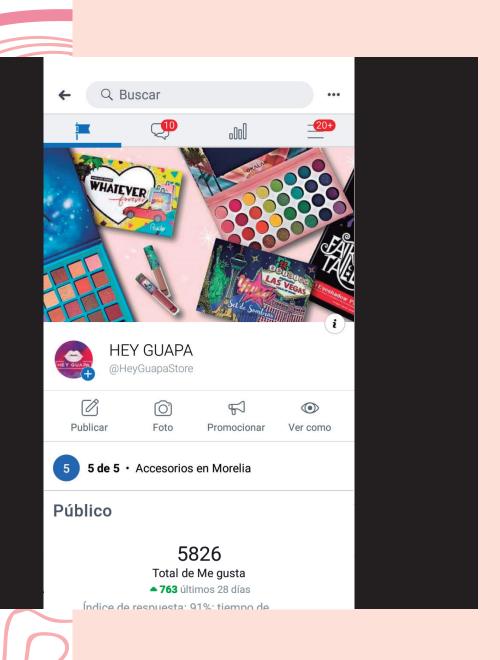
Es uno de los sitios web más visitados del mundo. Fue creado en el 2004 por un grupo de estudiantes liderado por Mark Zuckerberg de la Universidad Harvard. En un comienzo este sitio web fue diseñado para los estudiantes pudieran intercambiar información sobre todo para fines de estudio y recreación.

Los meses pasaron y Facebook paso de ser una red que básicamente trataba sobre valorar fotos de los usuarios para calificar quienes eran más guapos del campus. Paso de ser la red social del campus de Harvard para luego abarcar toda la ciudad, fue en ese momento que sabían que la compañía tenía que dar el siguiente paso y fue comprar el sitio web <a href="http://www.Facebook.com">http://www.Facebook.com</a> el cual su valor fue de 200.000.00 dólares.

# facebook

Para el 2006 el crecimiento de Facebook fue a tal grado que lo único que ocupa para crear un usuario era como mínimo 13 años y una cuenta de correo para registrarte. Desde entonces Facebook ha sido uno de los sitios más visitados en la red.

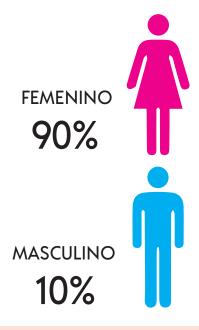




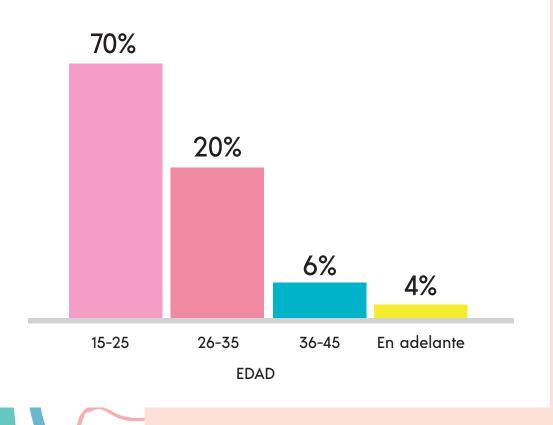
### 5.2 Perfil de usuario

Son mujeres entre 15 – 25 años interesadas en tener lo mejor en cosméticos pero al mismo tiempo todos en un mismo establecimiento cada uno de los productos ofrece darle un toque creativo y divertido a su estilo de vida tanto profesional como personal.

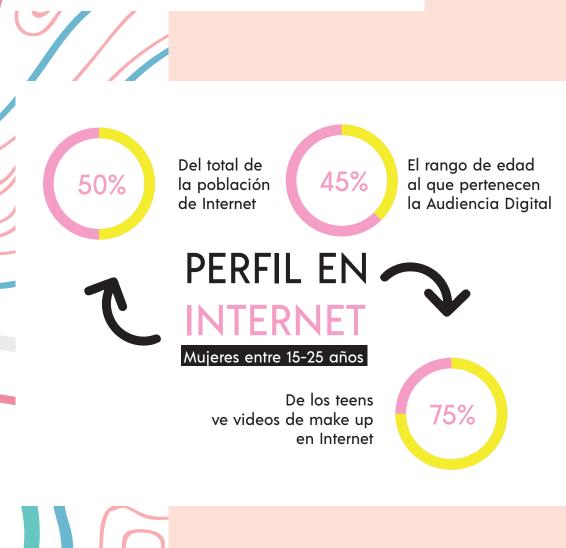




### RANGO DE EDADES



### 5.2.1 Perfil en Internet



#### 5.3 Diseño de Post

La imagen se ha vuelto uno de los recursos fundamentales dentro de la generación de contenido del manejo de redes sociales. Se ha demostrado que hay mejor resultados al ofrecer al público imagenes directas del producto o servicios que llenarlo de información o texto. Está nueva forma de publicidad hizo elevar la calidad que se manejaba antes de esta forma la imagen corporativa gana una imagen más profesional.

Actualmente las herramientas del Social Media han evolicionado para ofrecer un mejor servicio a quienes la ocupan. Uno de sus avances más conocidos son las "Estadísticas en LinkedIn" es un material de estadísticas creada para conocer tus datos como:

- Personas alcanzadas
- Interacciónes
- Visitas al perfil
- Público

El diseño que se manejo para la cuenta de "HEY GUAPA". Se baso en las siguientes características: Predomina el estilo Girly, enfoque en el producto, debe estar en primer plano, los colores que deben tener los diseños de publicación pueden ser; rosa, morado, azul celeste y dorado.

Las medidas del diseño deben ser 20 x 20 cm. La gama de colores tiene que estar en formato RGB.



# 5.4 Estadísticas de alcance e interacción en Instagram







heyguapastore Hey Guapa! Tenemos noticias!!. Ya está disponible la marca Bissú en tienda, ven, prueba sus productos y enamórate de sus colores (2008)

janeth\_horan1309 @ @ Que genial! #











Les gusta a yosoygracemigoni y 409 personas más

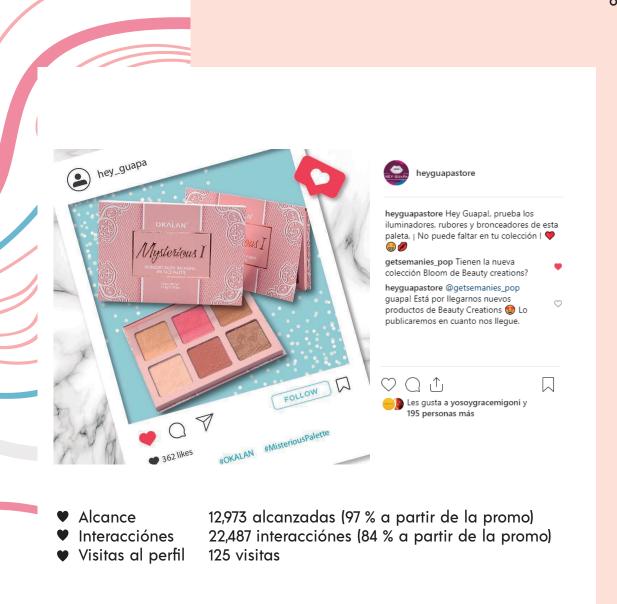


- Interacciónes
- Visitas al perfil

9,878 alcanzadas (96 % a partir de la promo) 15,596 interacciónes (82 % a partir de la promo)

98 visitas









- Alcance
- Interacciónes
- Visitas al perfil

11,954 alcanzadas (97 % a partir de la promo) 19,514 interacciónes (86 % a partir de la promo) 233 visitas







heyguapastore Hey Guapa! Encuentra toda la marca de cosmeticos de Galilea Montijo con nosotros, ven y pruébala te encantará 🎓 🧎









- Alcance
- Interacciónes
- Visitas al perfil

13,929 alcanzadas (97 % a partir de la promo) 26,529 interacciónes (86 % a partir de la promo)



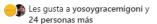




heyguapastore Hey Guapa! Conoce los productos L.A. Colors y luce siempre hermosa

mon\_navam Hola!! Cuánto cuesta la paleta de sombras?







- Interacciónes
- ♥ Visitas al perfil

573 alcanzadas (26 % no tuvo promo) 771 interacciónes (34 % no tuvo promo)





Alcance

Interacciónes

Visitas al perfil

524 alcanzadas (20 % no tuvo promo)

785 interacciónes (37 % no tuvo promo)





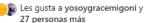


heyguapastore Hey Guapa! Tenemos más de 100 modelos diferentes de mascarillas y lo mejor es su precio tan accesible, ven y conócelas 😉 🖈 🧟

alexaafmartinez Que precio tienen?

heyguapastore @alexaafmartinez guapa! Su precio es de \$17.50 de mayoreo 😉 Te esperamos!





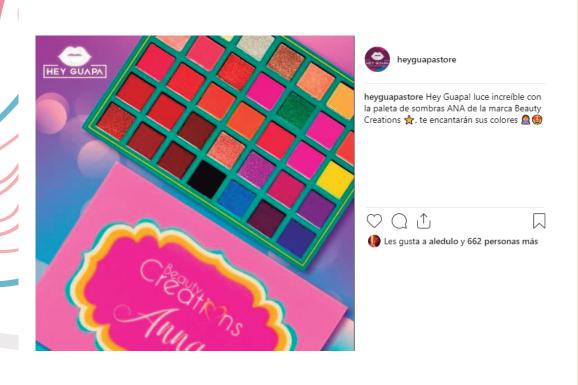
Alcance

Interacciónes

Visitas al perfil

584 alcanzadas (20 % no tuvo promo) 36 interacciónes (15 % no tuvo promo)





338 visitas

22,671 alcanzadas (97 % a partir de la promo)

334 interacciónes (43% a partir de la promo)

Alcance

Interacciónes

Visitas al perfil





heyguapastore Hey Guapa! Tenemos las pestañas más bonitas. Ven a conocer todas las opciones que tenemos para ti, te encantarán.

carrillo07salas @\_lupitaperez\_

 $\odot$  $\odot$ 

\_lupitaperez\_ 💞 🕒 🔞











les gusta a aledulo y 284 personas más



Interacciónes

Visitas al perfil

5,798 alcanzadas (93 % no tuvo promo) 289 interacciónes (20 % no tuvo promo)







heyguapastore Hey Guapa! Luce siempre perfecta con los maquillajes en polvo compacto de la marca Bissu 🚇 🚇 😃 #guapa









Les gusta a aledulo y 272 personas más

Alcance

Interacciónes

Visitas al perfil

8,060 alcanzadas (96 % a partir de la promo) 474 interacciónes (42% a partir de la promo)







heyguapastore

heyguapastore Hey Guapa! Sumérgete en una increíble cobertura, no más manchas oscuras, enrojecimiento o tono de piel disparejo , descubre todos los beneficios del maquillaje liquido de la marca RUDE (1)

visitarnos en -----> Av. Vasco de Quiroga #380B, Centro Morelia









Les gusta a pamelalopsan y 70 personas más



Interacciónes

Visitas al perfil

1,652 alcanzadas (72 % a partir de la promo)

2,117 interacciónes (59% a partir de la promo)









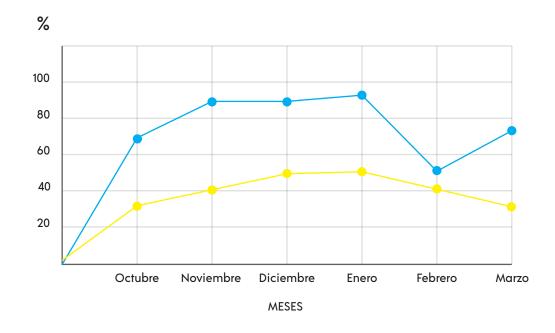
- Interacciónes
- Visitas al perfil

40,836 alcanzadas (85 % a partir de la promo) 74,202 interacciónes (99% a partir de la promo) 365 visitas

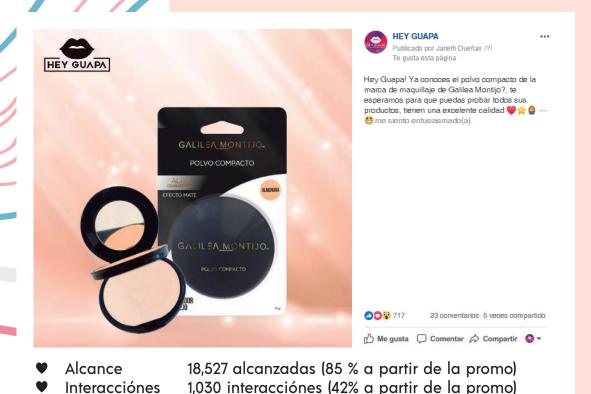


## Estadística de alcanze e interacción en Instagram

- Publicación con promoción
- Publicación sin promoción



# 5.5 Estadísticas de alcance e interacción en Pacebook



Visitas al perfil





Hey Guapa! Tenemos noticias!!. Ya está disponible la marca Bissú en tienda, ven, prueba sus productos y enamórate de sus colores 🚇 👄 👤 — 💆 me siento fantástico(a).



24 comentarios 5 veces compartido







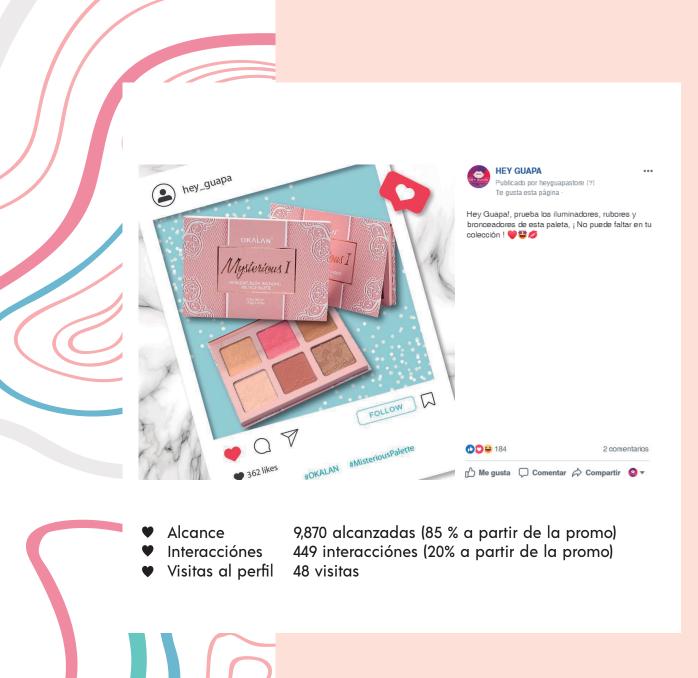




- Interacciónes
- Visitas al perfil

21,191 alcanzadas (90% a partir de la promo) 1,171 interacciónes (35% a partir de la promo) 79 visitas









Hey Guapa! renueva e hidrata tu piel y luce radiante este 2019. 4 me siento fantástico(a).

**OO** 291

49 comentarios 6 veces compartido



Interacciónes

Visitas al perfil

17,389 alcanzadas (97 % a partir de la promo)

807 interacciónes (15% a partir de la promo)







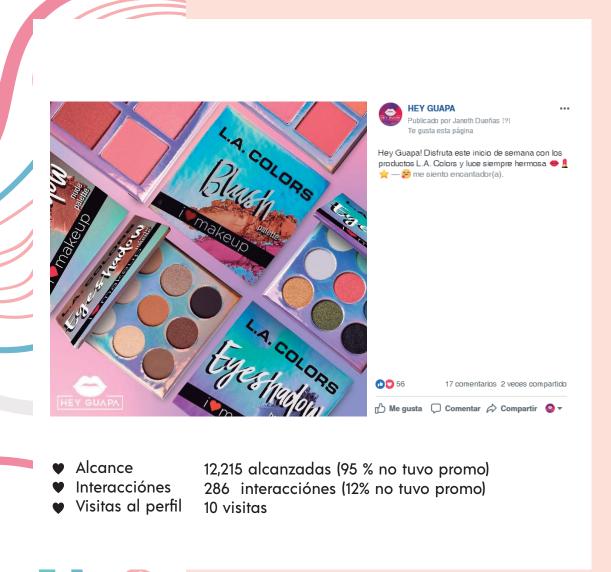
Interacciónes

Visitas al perfil

8,734 alcanzadas (85 % a partir de la promo)

459 interacciónes (40% a partir de la promo)











Hey Guapa! Tenemos más de 100 modelos diferentes de mascarillas y lo mejor es su precio tan accesible, ven y conócelas ♥☆ ♀ ➡ me siento fantástico(a).

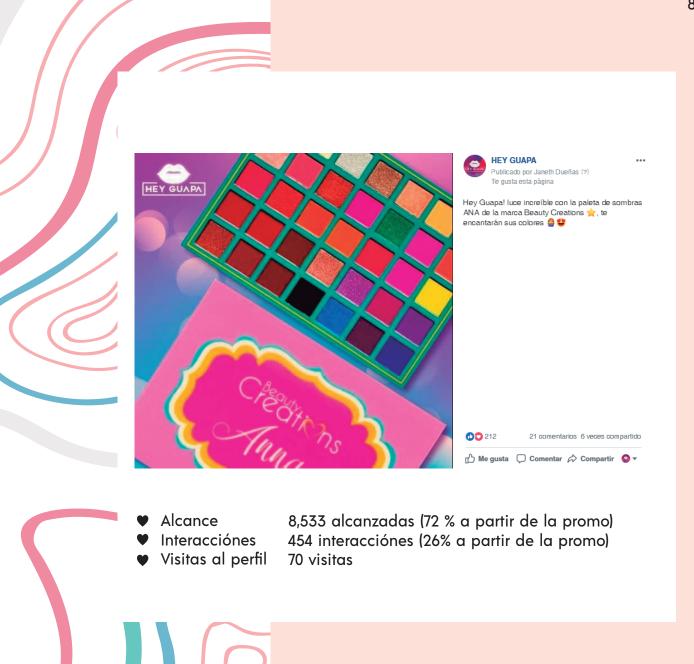


- ♥ Alcance
- Interacciónes
- Visitas al perfil

8,910 alcanzadas (85 % a partir de la promo)

374 interacciónes (15% a partir de la promo)









Hey Guapa! Tenemos las pestañas más bonitas. Ven a conocer todas las opciones que tenemos para ti, te encantarán. 🥰 🤩 🧳

**D** 144

3 comentarios 3 veces compartido



Alcance

Interacciónes

Visitas al perfil

7,141 alcanzadas (80 % no tuvo promo) 292 interacciónes (35% no tuvo promo)







Alcance





Publicado por Arturo Molina Villegas [?] Te gusta esta página

Hey Guapa! Sumérgete en una increíble cobertura, no más manchas oscuras, enrojecimiento o tono de piel disparejo 💁, descubre todos los beneficios del maquillaje liquido de la marca RUDE 🔮 🤩 visitarnos en ----> Av. Vasco de Quiroga #380B, Centro Morelia











- Interacciónes
- Visitas al perfil

4,848 interacciónes (85% a partir de la promo) 107 interacciónes (32% a partir de la promo)







Hey Guapa! Ven y prueba la nueva paleta de sombras edición especial de Yuya 🎉 😃 💋 🔮

16 comentarios







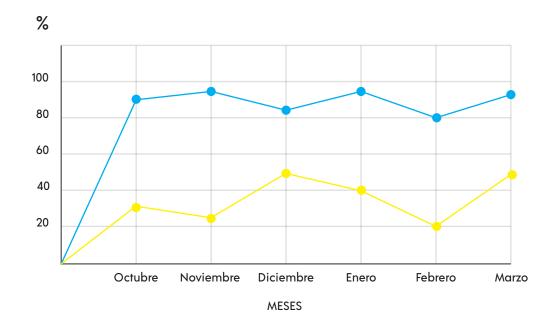
- Interacciónes
- Visitas al perfil

7,594 interacciónes (75% a partir de la promo) 215 interacciónes (25% a partir de la promo)



## Estadística de alcanze e interacción en Facebook

- Publicación con promoción
- Publicación sin promoción





### 6.1 Concluciones

Una vez que se diseño el logotipo el éxito fue rotundo, ya que se volvio un símbolo fácil de ubicar y recordar, la tipografía elegida tuvo un gran alcance con los clientes por ser tan visible y legible. La identidad Corporativa dentro y fuera de la tienda se volvio parte fundamental, los uniformes fueron de gran ayuda para el acentamiento de los trabajadores y clientes. Los clientes demostraron mejor comportamiento con la imagen corporativa por que preguntaban frecuentemente si se trataba de una franquicia de la marca "HEY GUAPA".

El Marketing Dídital demostró su importancia e impulso que ofrece dentro de las redes sociales. Uno de los puntos a destacar fueron como el alcance subía hasta un 85% más que una públicación organica (o sea una publicación sin promoción). La segmentación de mercado tambíen se volvío una herramienta escencial para el enfocamiento de Marketing de está manera se concentraría todas las publicaciónes en un público especificó y como resultado ofrece optimizar el resultado. La interacción mostró tener mejores resultados por medio de la red social de Instagram. El alcance tomo mejores resultados por medio de la red social de Facebook.

### 6.2 Glosario

Diseño: Viene del italiano disegno, la palabra diseño se refiere a un boceto, bosquejo o esquema que se realiza

Segmentación: Es la consecuencia de de dividir o formar segmentos o porciones.

Marketing: Es un concepto inglés, traducido al castellano como mercadeo o mercadotecnia.

Identidad: Es el conjunto de los rasgos propios de un individuo o de una comunidad.

WEB 2.0: Es la Web social comprende aquellos sitios web que facilitan el compartir información, permite a los usuarios interactuar y colaborar entre sí.

Mapa Digital: Es el conjunto de datos que representan información espacial y atributos, almacenados en el ordenador.

Herramientas Digitales: Son todos los recursos de software presentes en computadoras y dispositivos relacionados, que permite realizar o facilitar todo tipo de actividades.

Logotipo: Símbolo formado por imágenes o letras que sirve para identificar una empresa, marca, institución o sociedad y las cosas que tienen relación con ellas.

Marca: Señal que permite identificar o distinguir algo o para dar alguna información sobre ello.

Hashtag: se refiere a la palabra o la serie de palabras o caracteres alfanuméricos precedidos por el símbolo de la almohadilla, también llamado numeral o gato (#), usado en determinadas plataformas web de internet.

Usuario: (adjetivo/nombre masculino y femenino.) Persona que usa habitualmente un servicio.

Interacción: Incluye todas las reacciones, comentarios y contenido compartido en la publicación original y en las publicaciones compartidas.

Alcance: Es el número de personas que vieron al menos una vez el anuncio.

