

AmatÉ

Iniciativa

20
23

Indice

1 AmaTÉ

1.1 Introducción

2 Plan de Trabajo

2.1 Planeación

2.2 Ejecución

2.3 Monitoreo

AmaTÉ

Ofrecemos una experiencia única a los amantes de las infusiones, brindando kits personalizados y vanguardistas mediante una innovadora herramienta tecnológica, creamos mezclas únicas seleccionadas entre una amplia variedad de hierbas, especias y sabores. Nos enfocamos en satisfacer las necesidades de aquellos que buscan disfrutar de productos naturales y saludables, al mismo tiempo que apoyamos a mujeres emprendedoras que cultivan estas especies en sus huertas caseras.

Plan de Trabajo

01.

Planeación

Propuesta de valor

Identificación de objetivos

Definición de público

02.

Ejecución

Canales digitales

Estrategia de contenido

03.

Monitoreo

Medición

Análisis

Optimización



Planeación

Plan de trabajo



PROPUESTA DE VALOR

Planificación



Propuesta de valor

AmaTÉ ofrece una experiencia única y personalizada para los amantes de las infusiones a través de una innovadora herramienta tecnológica. La principal innovación radica en la creación de kits personalizados y vanguardistas que permiten a los clientes seleccionar y combinar una amplia variedad de hierbas, especias y sabores para crear mezclas únicas y a medida de sus preferencias.

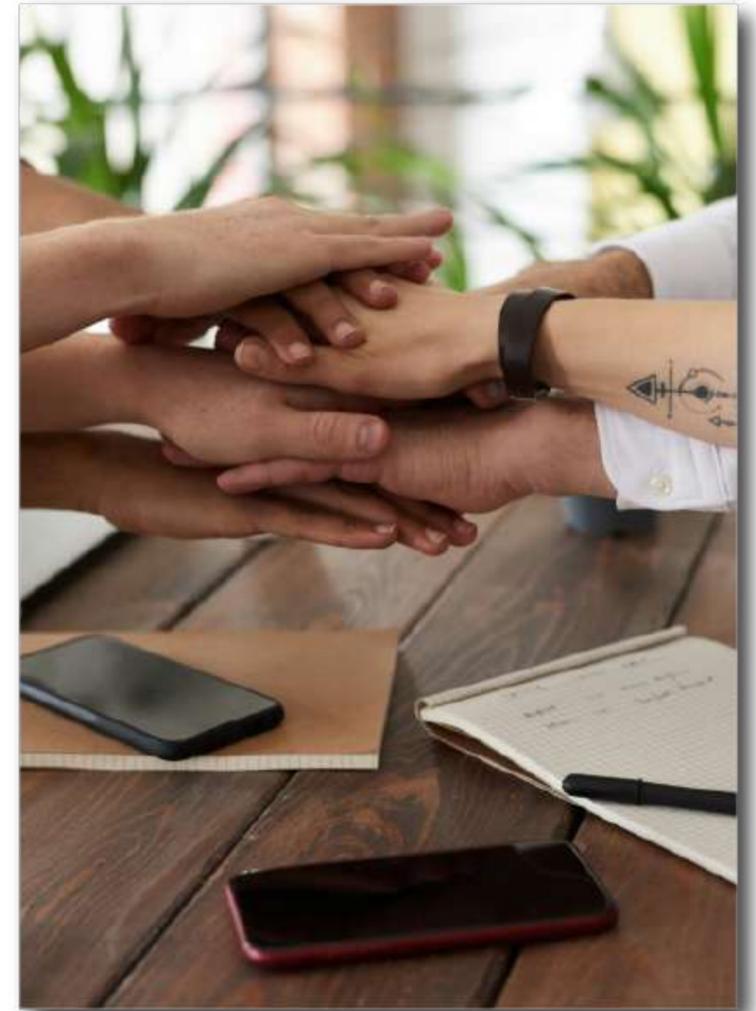
Este enfoque personalizado es un valor diferencial clave, ya que se aleja de los productos de infusiones preenvasados y ofrece a los consumidores la posibilidad de experimentar y descubrir nuevos sabores adaptados a sus gustos individuales.

Además de la innovación tecnológica, el proyecto se destaca por su compromiso con la sostenibilidad y el apoyo a mujeres emprendedoras que cultivan las especies en sus huertas caseras. Esto proporciona un valor adicional a la propuesta, ya que los consumidores pueden disfrutar de productos naturales y saludables mientras contribuyen al empoderamiento y desarrollo de emprendedoras locales.

La empresa ofrece una propuesta de valor única que combina la innovación tecnológica, la personalización de las infusiones y el apoyo a la comunidad de mujeres emprendedoras. Esta combinación de elementos posiciona a la empresa como líder en su sector, satisfaciendo las necesidades de los consumidores que buscan una experiencia de infusiones excepcional y consciente.

IDENTIFICACIÓN DE OBJETIVOS

Planificación



Identificación de objetivos



Posicionamiento de AmaTÉ como la opción líder en infusiones personalizadas y sostenibles, destacando su compromiso con la innovación, la calidad y la responsabilidad social.



Difusión de la Experiencia Única



Fomento de la Sostenibilidad y Responsabilidad Social

Métricas claves - KPIs

Difusión de la Experiencia Única

01 Incremento de Conciencia Digital

Evaluar el impacto de las campañas digitales en la conciencia y reconocimiento de la marca AmaTÉ, midiendo la exposición y la interacción en plataformas digitales.

¿Cómo obtenerla?

Utilizando herramientas de análisis de redes sociales y plataformas publicitarias para rastrear impresiones, clics y participación. Realizar encuestas de reconocimiento de marca antes y después de la campaña.

02 Influencia y Participación

Medir la efectividad de las colaboraciones con influencers en términos de alcance y participación de la audiencia, así como la creación de contenido auténtico y persuasivo.

¿Cómo obtenerla?

Analizar métricas de redes sociales de los influencers, como el alcance, la tasa de interacción y la retroalimentación del público. Implementar códigos de descuento exclusivos para medir conversiones

03 Participación Virtual

Evaluar el interés y participación de los clientes en los eventos virtuales de degustación, midiendo la asistencia y la retroalimentación directa durante y después de los eventos.

¿Cómo obtenerla?

Registrar el número de participantes en eventos virtuales. Recopilar comentarios y opiniones a través de encuestas de satisfacción post-evento.

Métricas claves - KPIs

Fomento de la Sostenibilidad y Responsabilidad Social



Medir la efectividad de las campañas de concientización en la percepción de la marca y su contribución a la sostenibilidad y responsabilidad social.

¿Cómo obtenerla?

Realizar encuestas de opinión y seguimiento para evaluar el nivel de conocimiento y aprecio del público hacia las iniciativas de sostenibilidad. Analizar la cobertura mediática.



Evaluar el impacto de las colaboraciones con organizaciones en términos de alcance mediático y percepción positiva de la marca en el ámbito social.

¿Cómo obtenerla?

Analizar la cobertura mediática generada por las colaboraciones. Realizar encuestas y entrevistas para medir la percepción del público sobre la responsabilidad social de la marca.



Medir el éxito del programa de reciclaje en términos de participación del cliente y reducción del impacto ambiental.

¿Cómo obtenerla?

Contabilizar el número de envases reciclados a través del programa. Recopilar comentarios y sugerencias de los clientes sobre la iniciativa ambiental.

DEFINICIÓN DE PÚBLICO

Planificación



Buyer persona

María(AMATÉ): 30 Años - Femenino - Ciudad Urbana - Licenciatura en Nutrición - Nutricionista
Ingresos: Moderado



OBJETIVOS PROFESIONALES

Continuar su educación y especializarse en nutrición natural y alternativa.

OBJETIVOS PERSONALES.

Disfrutar de una vida saludable y equilibrada, apoyando causas sociales y medioambientales.

GUSTOS

Disfruta de la meditación, el yoga y la cocina saludable. Le gusta explorar nuevas infusiones y experimentar con recetas propias.

RETOS

Encuentra difícil encontrar productos naturales de alta calidad que se ajusten a sus gustos y valores.

DESEOS Y ASPIRACIONES

Quiere encontrar la mezcla de infusión perfecta que se adapte a sus necesidades de bienestar y apoyar negocios locales y sostenibles.

COMENTARIOS

Valora la calidad, autenticidad y sabor en las infusiones. Aprecia la transparencia en la procedencia de los ingredientes.

Buyer persona

María(AMATÉ): 30 Años - Femenino - Ciudad Urbana - Licenciatura en Nutrición - Nutricionista
Ingresos: Moderado



REDES SOCIALES

- Instagram, Pinterest, Facebook (sigue páginas relacionadas con nutrición natural y emprendimiento femenino)

CÓMO SE INFORMAN / FUENTES INFORMACIÓN:

Lee blogs y revistas de bienestar, sigue influencers de salud en redes sociales, participa en comunidades en línea sobre nutrición natural.

PREFERENCIAS DE COMPRA

Prefiere productos naturales y locales. Valora la personalización y está dispuesta a pagar por productos de alta calidad y sostenibles.

SITIOS WEB PREFERIDOS

Blogs de nutrición natural, plataformas de comercio electrónico que destacan productos locales y sostenibles.

CÓMO AMATÉ PUEDE AYUDAR

Ofreciéndole una plataforma fácil de usar para crear sus propias mezclas personalizadas de infusiones naturales y conectarla con productoras locales, especialmente mujeres emprendedoras.

Buyer persona

Carlos (AMATÉ): 35 Años - Masculino - Área Urbana - Diploma en Administración de Empresas.
Dueño de un café - Moderado.



OBJETIVOS PROFESIONALES

Hacer crecer su negocio de café y ofrecer una experiencia única a sus clientes.

OBJETIVOS PERSONALES.

Contribuir al desarrollo local y promover prácticas sostenibles en su comunidad.

GUSTOS

probando nuevas mezclas de infusiones y aprendiendo sobre productos locales. Le gusta viajar y explorar culturas culinarias.

RETOS

Encontrar proveedores locales confiables y productos de alta calidad que se adapten a su oferta.

DESEOS Y ASPIRACIONES

Quiere destacar en su café productos locales y sostenibles, ofreciendo a sus clientes opciones únicas y saludables.

COMENTARIOS

Busca la autenticidad en los productos que ofrece en su café. Está dispuesto a pagar más por productos de calidad y sostenibles.

Buyer persona

Carlos (AMATÉ): 35 Años - Masculino - Área Urbana - Diploma en Administración de Empresas.
Dueño de un café - Moderado.



REDES SOCIALES

- LinkedIn.
- Instagram.
- Facebook.

CÓMO SE INFORMAN / FUENTES INFORMACIÓN:

- A través de asociaciones locales de productores y agricultores.
- Lee revistas y blogs de gastronomía que destacan productos locales y sostenibles.

SITIOS WEB PREFERIDOS

Plataformas en línea que conectan a productores locales con empresas de hostelería.

PREFERENCIAS DE COMPRA

- Prefiere comprar directamente a productores locales para apoyar la economía local.
- Está dispuesto a pagar un precio justo por productos locales y sostenibles

CÓMO FINANCIARTECH PUEDE AYUDAR

Proporcionando una variedad de mezclas de infusiones naturales personalizadas y conectándolo con productores locales de confianza.

Mapa de empatía

EMPRESA



AmaTé

¿Qué piensa y siente?

La calidad y la autenticidad de los ingredientes en sus infusiones son fundamentales para María

¿Qué ve?

Ve a sus amigos experimentando con diferentes tipos de infusiones y compartiendo sus descubrimientos en las redes sociales.

¿Qué dice y hace?

María habla entusiastamente sobre sus infusiones personalizadas. comparte fotos. Comparte recetas y consejos sobre infusiones con amigos y familiares.

¿Qué escucha?

Escucha a expertos en salud y bienestar que hablan sobre los beneficios de ciertas hierbas y especias en las infusiones.

Esfuerzo

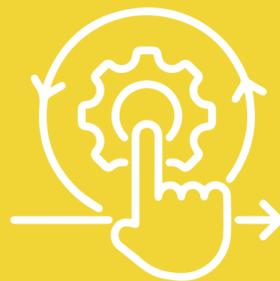
Tiene miedo de elegir infusiones con ingredientes de baja calidad o artificiales que puedan afectar su salud.

Resultados

infusiones naturales, personalizadas y sostenibles que se adapten a sus preferencias y necesidades de salud

Customer Journey MAP

Descubrimiento	Consideración	Consideración
Descubre Amaté a través de las redes sociales, donde encuentra publicaciones sobre infusiones personalizadas y sostenibles.	María explora la plataforma de Amaté y utiliza la herramienta de creación de mezclas personalizadas. Encuentra una variedad de hierbas y especias de alta calidad para elegir.	Decide realizar su primera compra en Amaté. Selecciona cuidadosamente los ingredientes para su mezcla personalizada y agrega otros productos naturales al carrito de compras.
Se entera de Amaté a través de un evento local enfocado en emprendimientos sostenibles. Se reúne con representantes de Amaté y se impresiona por su enfoque en productos naturales y el apoyo a mujeres emprendedoras locales.	Investiga más sobre los proveedores de ingredientes de Amaté y se convence de la calidad y autenticidad de sus productos. Compara los precios con otros proveedores locales y descubre que Amaté ofrece una excelente relación calidad-precio.	Decide asociarse con Amaté para ofrecer sus infusiones personalizadas en su café. Se pone en contacto con el equipo de Amaté para discutir los detalles de la colaboración y realiza su primer pedido de productos.



Ejecución

Plan de trabajo

2023

CANALES DIGITALES

Planificación



Canales digitales



- Redes Sociales (Instagram, Facebook, LinkedIn, Tik Tok, YouTube)
- Newsletter/Email Marketing
- Webinars y Videos



- Blogs de Terceros
- Reseñas
- Foros y Comunidades
- Menciones
- Embajadores de la Marca



- Ads Redes Sociales
- Eventos

Propios: Son los canales digitales que AmaTé controla directamente, y donde puede publicar contenido y comunicarse con la audiencia sin costos adicionales por publicación.

Obtenidos: Son los canales donde AmaTé obtiene visibilidad a través del esfuerzo y relaciones, no pagando directamente por espacio, sino a través de colaboraciones, optimización para motores de búsqueda, y cobertura editorial.

Pagados: Son los canales donde AmaTé paga por la visibilidad, ya sea a través de publicidad, promociones pagadas, o cualquier otro tipo de exposición pagada.

Esta división permite a AmaTé tener una visión clara de dónde puede tener presencia y cómo puede distribuir sus recursos de manera eficaz para alcanzar sus objetivos de marketing.

Elementos de comunicación - Storytelling

Había una vez...	El siempre...	Pero se le dificultaba...	El trataba de resolverlo
<p>En un mundo donde el ajetreo diario y las exigencias modernas a menudo nos desconectan de la autenticidad y la naturaleza, nace AmaTÉ. Nos dirigimos a todos aquellos que anhelan una experiencia más significativa, a los amantes de las infusiones que buscan algo más que una simple bebida, a aquellos que desean descubrir el arte de saborear la naturaleza en cada sorbo.</p>	<p>Siempre buscaban momentos de tranquilidad y conexión con la naturaleza, ya sea al final de un día agitado en la oficina o en esos raros momentos de paz durante el fin de semana. AmaTÉ encuentra su presencia ideal en los rincones acogedores del hogar, en jardines bañados por la luz del sol, y en momentos compartidos con seres queridos alrededor de una taza humeante.</p>	<p>Se les dificultaba encontrar infusiones que realmente resonaran con sus gustos y valores. La oferta de opciones personalizadas y vanguardistas era limitada, y a menudo se enfrentaban a la monotonía de las opciones comerciales que no cumplían con sus expectativas de calidad y originalidad.</p>	<p>Exploraron el mercado en busca de opciones, probando diferentes marcas y productos, pero la mayoría no cumplía con sus expectativas. Competidores ofrecían mezclas comunes y no abordaban la conexión directa con la naturaleza y el apoyo a comunidades locales. AmaTÉ reconoció la oportunidad de destacarse y ser diferente.</p>
Pero el deseaba que...	Hasta que un día ...	A diferencia de la solución...	Su deseo de cumplió poder...
<p>Deseaban una experiencia de infusión única y personalizada, cultivada con ingredientes de calidad y, al mismo tiempo, ansiaban contribuir a un mundo más sostenible. AmaTÉ se propuso llenar este vacío, ofreciendo no solo infusiones excepcionales, sino también la posibilidad de apoyar a mujeres emprendedoras y practicar hábitos de consumo más conscientes.</p>	<p>Encontraron a AmaTÉ, ya sea a través de una experiencia interactiva en línea que les permitió crear su mezcla perfecta o al descubrir la historia detrás de cada hierba y especia cultivada por mujeres emprendedoras en huertas caseras. AmaTÉ se convirtió en el compañero de confianza que les ofrecía algo más que una bebida; era una conexión con la naturaleza y una oportunidad para impactar positivamente en el mundo.</p>	<p>AmaTÉ no es solo una marca de infusiones; es un símbolo de autenticidad, sostenibilidad y apoyo a la comunidad. Nos diferenciamos al ofrecer mezclas cuidadosamente seleccionadas y personalizadas, cultivadas por mujeres emprendedoras, respaldadas por la tecnología para brindar una experiencia única e innovadora. Nuestra promesa de marca es clara: "Descubre el arte de saborear la naturaleza".</p>	<p>Finalmente, su deseo de disfrutar de infusiones excepcionales, personalizadas y socialmente responsables se cumplió con AmaTÉ. Cada taza representa no solo una mezcla única y deliciosa, sino también un paso hacia un estilo de vida más consciente y sostenible. A través de imágenes vibrantes, videos inspiradores y testimonios reales, AmaTÉ celebra el logro de satisfacer la necesidad de una experiencia de infusión significativa y auténtica.</p>

ESTRATEGIAS DE CONTENIDO

Planificación



Acciones puntuales estrategicas

Difusión de la Experiencia Única:

Campañas Digitales

Implementar campañas digitales a través de redes sociales y publicidad en línea para destacar la experiencia única de las infusiones personalizadas de AmaTÉ.

Alianzas con Influencers

Colaborar con influencers del mundo de la gastronomía y bienestar para crear contenido que resalte la singularidad de las mezclas de AmaTÉ.

Eventos Virtuales de Degustación

Organizar eventos en línea donde los clientes puedan participar en degustaciones virtuales, experimentando la calidad y diversidad de las infusiones de AmaTÉ.

Acciones puntuales estrategicas

Fomento de la Sostenibilidad y Responsabilidad Social

Campañas de Concientización

Lanzar campañas de concientización sobre la importancia de la sostenibilidad y el apoyo a mujeres emprendedoras en la producción de infusiones.

Colaboraciones con Organizaciones

Establecer colaboraciones con organizaciones dedicadas a la sostenibilidad y empoderamiento de mujeres para amplificar el impacto social.

Programa de Reciclaje de Envases

Implementar un programa de reciclaje de envases para fomentar la responsabilidad ambiental entre los clientes.



Monitoreo

Plan de trabajo

03.