

# Helpyhub

Iniciativa

20  
23

# Indice

## **1** HelpyHub

- 1.1 ¿Qué es?
- 1.2 ¿Por qué nace?
- 1.3 Solución

## **2** Plan de Trabajo

- 2.1 Planeación
- 2.2 Ejecución
- 2.3 Monitoreo

# HelpyHub

## ¿Qué es?

Somos una plataforma móvil colaborativa donde se conectan clientes y proveedores de servicios de todo tipo.

## ¿Por qué nace?

Nace de la dificultad de las personas para conseguir prestadores de servicio confiables, la dificultad de los prestadores de servicios para conseguir clientes de manera efectiva y la dificultad al tener que buscar servicios por todos lados.

## Solución

- Buscar y conectar clientes con prestadores de servicios más de 80 categorías
- Ganar dinero monetizando las habilidades y conocimiento
- Encuentra de todo en un solo lugar y desde la facilidad de tu teléfono móvil

# 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

Helpyhub se basa en abordar los desafíos comunes a las que se enfrentan las personas al buscar y contratar servicios o requerimientos. Antes de Helpyhub, la búsqueda de servicios confiables implicaba invertir tiempo y esfuerzo en buscar en diferentes lugares, hacer múltiples llamadas y enfrentarse a la incertidumbre de la calidad y confiabilidad de los proveedores. HelpyHub se creó para simplificar y mejorar esta experiencia.

Nuestra plataforma centraliza una amplia gama de servicios confiables y profesionales en un solo lugar, desde cerrajeros, plomeros, cuidadores, hasta contadores, diseñadores, y servicios freelance, y lo que ahorra tiempo y energía a los usuarios al eliminar la necesidad de buscar en múltiples fuentes. Además, Helpyhub brinda oportunidades de negocio a los prestadores de servicios, y freelances, al conectarlos con una audiencia más amplia de usuarios que están específicamente buscando sus servicios. Esto les permite expandir su base de clientes, aumentar su visibilidad y tener un impacto positivo en su crecimiento y éxito en el mercado.

En resumen, la justificación del enfoque de Helpyhub se basa en mejorar la experiencia del usuario al simplificar la búsqueda y contratación de servicios, desde la simplicidad de un dispositivo móvil, ofreciendo una amplia gama de opciones confiables en un solo lugar. Al mismo tiempo, brindamos a los prestadores de servicios una plataforma para expandir su negocio y conectar con una audiencia más amplia. Nuestro objetivo es proporcionar comodidad, confiabilidad y oportunidades mutuamente beneficiosas para todos los involucrados.

# IDENTIFICACIÓN DE OBJETIVOS

Planificación



# Identificación de objetivos



Generar un base de datos amplia de Helpers (Prestadores de servicios), para el lanzamiento oficial de la app, alcanzando 500 registros en 2 meses.



Recopilar el 70% de los registros a través de anuncios publicitarios en Instagram y LinkedIn que atraiga a prestadores de servicios a registrarse en la plataforma.



Obtener el 30% restante de los registros a través de una campaña de CRM, dirigida a profesionales independientes y pequeñas empresas que ofrezcan servicios en las categorías clave de Helpyhub

# Métricas claves - KPIs

Recopilar el 70% de los registros a través de anuncios publicitarios en Instagram y LinkedIn que atraiga a prestadores de servicios a registrarse en la plataforma.

**01** Impresiones de Anuncios

Número total de veces que se muestran los anuncios en Instagram y LinkedIn.

¿Cómo obtenerla?

Plataformas publicitarias proporcionarán datos de impresiones.

**02** Tasa de Clics (CTR)

Evaluar la efectividad de las campañas publicitarias al medir el porcentaje de clics por impresión. Porcentaje de personas que hacen clic en el anuncio después de verlo.

¿Cómo obtenerla?

$(\text{Clics en el Anuncio} / \text{Impresiones del Anuncio}) \times 100$ .

**03** Conversiones de registro desde anuncios

Número de registros de prestadores de servicios provenientes de clics en anuncios.

¿Cómo obtenerla?

Seguimiento de conversiones directas desde enlaces de anuncios.

# Métricas claves - KPIs

Obtener el 30% restante de los registros a través de una campaña de CRM, dirigida a profesionales independientes y pequeñas empresas que ofrezcan servicios en las categorías clave de Helpyhub.

**01** Tasa de Conversión de Campaña de CRM

Porcentaje de profesionales independientes y pequeñas empresas contactadas a través de la campaña CRM que se registran en Helpyhub

¿Cómo obtenerla?

$(\text{Registros de la Campaña CRM} / \text{Total de Contactos de la Campaña}) \times 100$ .

**02** Registros Directos a través de CRM

Número de registros directos de prestadores de servicios obtenidos a través de la campaña CRM.

¿Cómo obtenerla?

Registro de profesionales que respondieron directamente a la campaña.

**03** Tiempo Promedio de Conversión desde Contacto hasta Registro

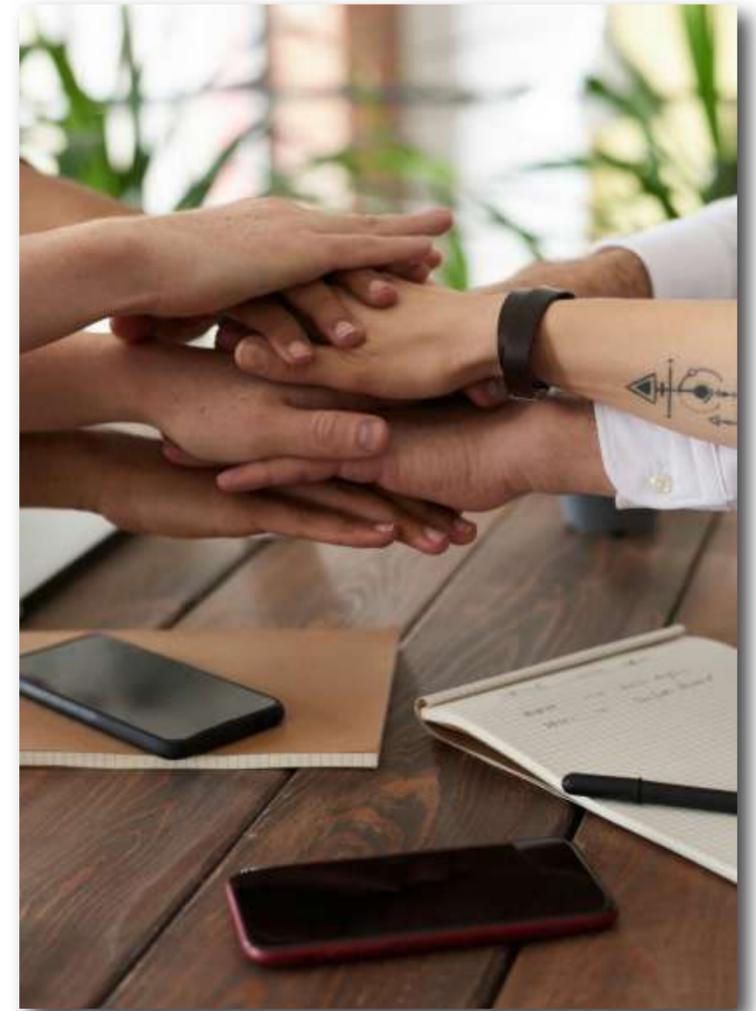
Periodo promedio en días que toma convertir un contacto de la campaña en un registro

¿Cómo obtenerla?

$(\text{Fecha de Registro} - \text{Fecha de Contacto}) / \text{Número Total de Registros}$ .

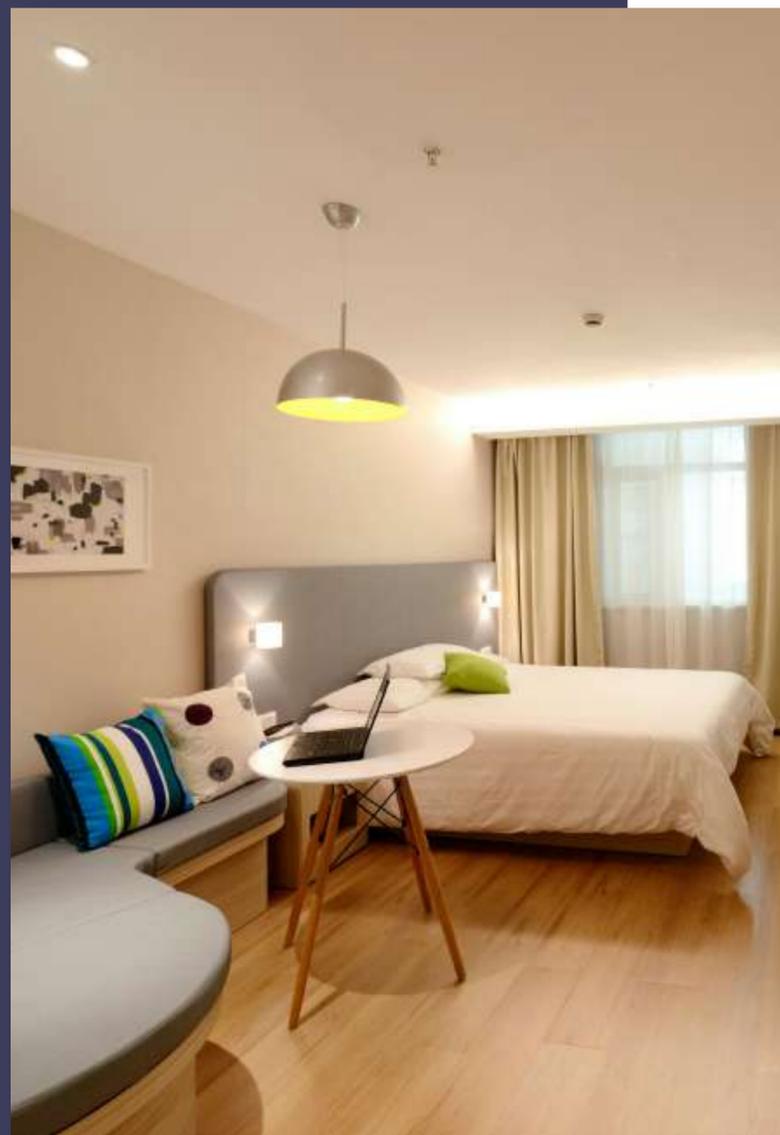
# DEFINICIÓN DE PÚBLICO

Planificación



# Perfil cliente B2B

Empresas Helppers: Buscan nuevos clientes y audiencia más grande



## Objetivos

Expandir su base de clientes, aumentar visibilidad en el mercado, mejorar la rentabilidad de su negocio.

## Aspiraciones

Ser reconocidos como líderes en su industria, aumentar la eficiencia operativa, alcanzar un crecimiento sostenible.

## Desafíos principales

- Competencia en el mercado, mantener la calidad del servicio, encontrar nuevas oportunidades de negocio.
- Dificultades para destacar en un mercado saturado, falta de visibilidad, gestión ineficiente de clientes.

## Cómo lo podemos ayudar

Proporcionando una plataforma centralizada para llegar a nuevos clientes, mejorar la visibilidad a través de anuncios y marketing digital, simplificar la gestión de servicios y clientes.

## Cómo se informa

Revistas especializadas, eventos empresariales, redes sociales profesionales, testimonios de otros empresarios..

## Canales de comunicación

- Plataformas de negocios, sitios especializados en servicios empresariales.
- LinkedIn para aspectos profesionales, Instagram y Facebook para aspectos más informales y de branding

# Buyer persona

**Juan Contador:** 35 Años - Masculino - Barranquilla, Colombia - Contador - Sin empleo

Ingresos bajos con la posibilidad de incrementar mediante la expansión de su base de clientes



## OBJETIVOS PROFESIONALES

Establecerse como un contador independiente exitoso, expandir su cartera de clientes y ser reconocido como un experto en su campo.

## OBJETIVOS PERSONALES

Conciliar vida profesional y personal, disfrutando de estabilidad financiera y reconocimiento en su comunidad profesional.

## DESEOS Y ASPIRACIONES

Desea encontrar una solución que simplifique la búsqueda de clientes, garantizando una conexión efectiva y estableciendo confianza en línea.

## GUSTOS

Interesado en herramientas digitales que faciliten su trabajo, le gusta mantenerse actualizado en las tendencias contables y disfruta de actividades de networking.

## RETOS

Lidiar con la competencia en línea, gestionar eficientemente su tiempo y recursos, y superar las dificultades para encontrar clientes de calidad.

## COMENTARIOS

Lidiar con la competencia en línea, gestionar eficientemente su tiempo y recursos, y superar las dificultades para encontrar clientes de calidad.

# Buyer persona

**Juan Contador:** 35 Años - Masculino - Barranquilla, Colombia - Contador - Sin empleo

Ingresos bajos con la posibilidad de incrementar mediante la expansión de su base de clientes



## REDES SOCIALES

Establecerse como un contador independiente exitoso, expandir su cartera de clientes y ser reconocido como un experto en su campo.

## CÓMO SE INFORMAN / FUENTES INFORMACIÓN:

Conciliar vida profesional y personal, disfrutando de estabilidad financiera y reconocimiento en su comunidad profesional.

## SITIOS WEB PREFERIDOS

Desea encontrar una solución que simplifique la búsqueda de clientes, garantizando una conexión efectiva y estableciendo confianza en línea.

## PREFERENCIAS DE COMPRA

Interesado en herramientas digitales que faciliten su trabajo, le gusta mantenerse actualizado en las tendencias contables y disfruta de actividades de networking.

## CÓMO HELPYHUB PUEDE AYUDAR

Lidiar con la competencia en línea, gestionar eficientemente su tiempo y recursos, y superar las dificultades para encontrar clientes de calidad.

# Mapa de empatía

Juan Contador



Juan

## ¿qué piensa y siente?

En la necesidad de encontrar rápidamente profesionales técnicos confiables, también le preocupa por la calidad del servicio que recibirá al contratar a un profesional. En ocasiones se siente estresado debido a la falta de tiempo para buscar y contratar servicios técnicos.

## ¿qué ve?

Distintos anuncios y publicaciones en redes sociales sobre servicios técnicos. Ve recomendaciones y reseñas en línea de otros usuarios sobre profesionales técnicos.

## ¿qué dice y hace?

Comparte sus experiencias con amigos y familiares después de contratar servicios técnicos. Realiza búsqueda en línea y compara a diferentes profesionales técnicos antes de tomar una decisión. Consulta reseñas y opiniones en línea antes de contratar a un profesional

## ¿qué escucha?

Escucha a amigos y familiares hablar sobre sus experiencias con profesionales técnicos sobre la eficiencia y la calidad de servicio de algunos profesionales, también las recomendaciones en línea de otros usuarios sobre experiencias confiables y exitosas.

## Esfuerzo

Le preocupa recibir un servicio de baja calidad o poco confiable y pagar por ello, a veces no tiene mucho tiempo para investigar y seleccionar al profesional adecuado. Teme pagar un precio excesivo por un servicio técnico.

## Resultados

Encontrar profesionales técnicos confiables de manera rápida y eficiente para recibir servicios de alta calidad a un precio razonable

# Customer Journey MAP B2B

Descubrimiento	Consideración	Consideración
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quien arregla aire acondicionado en Barranquilla</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Arreglo de aire acondicionado en barranquilla con servicio 24 horas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cómo descargar HelpyHub en IOS</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Donde consigo un profesor de ingles cerca.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuentro a HelpyHub en las redes y miro su portafolio de productos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elijo a HelpyHub porque tiene todos los servicios de en un sólo lugar</li> </ul>



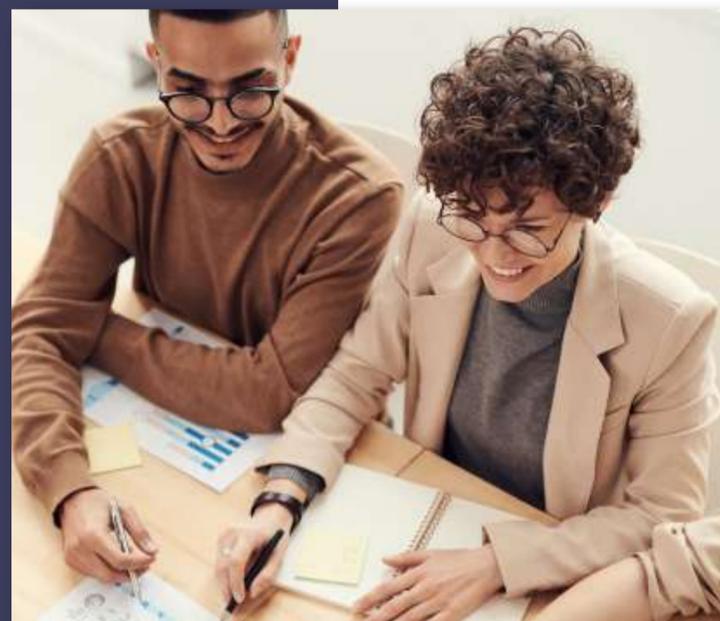
# Ejecución

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 Helpyhub controla directamente, y donde puede publicar contenido y comunicarse con la audiencia sin costos adicionales por publicación.

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

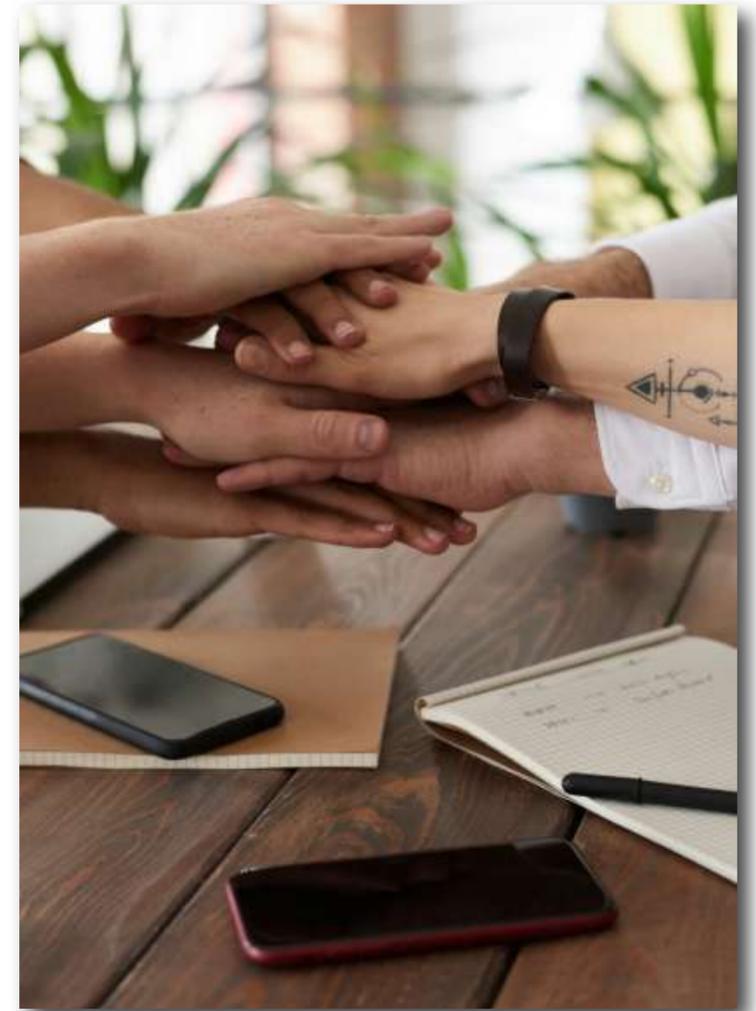
Esta división permite a Helpyhub tener una visión clara de dónde puede tener presencia y cómo puede distribuir sus recursos de manera eficaz para alcanzar sus objetivos de marketing.

# Elementos de comunicación - Storytelling

Había una vez...	El siempre...	Pero se le dificultaba...	El trataba de resolverlo
Había un Héroe contador	Siempre se encontraba atrapado en la danza desafiante de buscar clientes confiables y establecer la tan ansiada confianza en línea. Nuestro héroe, el Contador, siempre anhelaba simplificar la gestión de la demanda y encontrar una solución que le permitiera concentrarse en su verdadero superpoder: su habilidad para manejar números con maestría.	Pero, en medio de las complejidades digitales y la competencia feroz, nuestro Contador se encontraba en aprietos. Lugares digitales, como LinkedIn e Instagram, eran campos de batalla donde la necesidad de establecer confianza y destacar en la multitud era más urgente que nunca. se le dificultaba resaltar entre la multitud y, a veces, hasta encontrar oportunidades de negocio que realmente valieran la pena.	Pero, en medio de las complejidades digitales y la competencia feroz, nuestro Contador se encontraba en aprietos. Lugares digitales, como LinkedIn e Instagram, eran campos de batalla donde la necesidad de establecer confianza y destacar en la multitud era más urgente que nunca. se le dificultaba resaltar entre la multitud y, a veces, hasta encontrar oportunidades de negocio que realmente valieran la pena.
Pero el deseaba que...	Hasta que un día ...	A diferencia de la solución...	Su deseo de cumplió poder...
El Contador estaba inmerso en la búsqueda de conocimiento, explorando cada rincón del mercado para entender qué hacían los demás y cómo podría destacar. Analizando los éxitos y fracasos de otros, nuestro héroe intentaba encontrar un camino único, pero la clave estaba en identificar lo que realmente hacía falta en el mercado.	Hasta que un día, una chispa de inspiración iluminó el camino del Contador. Descubrió Helpyhub, una plataforma diseñada para héroes como él, donde sus habilidades podrían brillar y encontrar el reconocimiento que merecían.	A diferencia de otras soluciones, Helpyhub no solo le dio al Contador un espacio para ofrecer sus habilidades, sino que también le proporcionó una audiencia más amplia, oportunidades de crecimiento y la promesa de que su esfuerzo y experiencia serían reconocidos y recompensados.	Finalmente, el deseo del Contador se cumplió: pudo dedicarse por completo a sus habilidades contables, disfrutar de un flujo constante de clientes a través de Helpyhub y experimentar un cambio radical en su carrera profesional. Su historia se convirtió en la inspiración de muchos otros héroes como él, que encontraron en Helpyhub la llave para desbloquear su máximo potencial. La plataforma no solo conectó a profesionales con clientes, sino que también construyó una comunidad donde cada héroe encontró su lugar y propósito.

# ESTRATEGIAS DE CONTENIDO

Planificación



# Acciones puntuales estrategicas

**Obtener el 70% de los registros mediante anuncios publicitarios en Instagram.**

## **Estrategia Principal:**

Diseñar una campaña publicitaria efectiva en Instagram que destaque los elementos clave de Helpyhub y atraiga a prestadores de servicios a registrarse en la plataforma.

## **Segmentación Detallada:**

Identificar audiencias específicas basadas en ubicación, intereses y comportamientos relevantes para las categorías de servicios ofrecidas en Helpyhub.

Utilizar la función de segmentación de anuncios de Instagram para garantizar que los anuncios se muestren a usuarios potenciales que tienen más probabilidades de convertirse en Helppers.

## Obtener el 70% de los registros mediante anuncios publicitarios en Instagram.

### **Contenido Visual Atractivo:**

Crear anuncios visuales atractivos que destaquen la diversidad de servicios disponibles en Helpyhub.

Utilizar imágenes o videos que transmitan la facilidad de uso de la plataforma y los beneficios tangibles para los prestadores de servicios, como mayores oportunidades de negocio y una audiencia específica.

### **Mensaje Claro y Persuasivo:**

Desarrollar copys persuasivos que comuniquen de manera clara los beneficios de unirse a Helpyhub.

Destacar la simplicidad del proceso de registro, la garantía de visibilidad y la oportunidad de expandir la base de clientes.

### **Call-to-Action (CTA) Clara:**

Implementar un Incluir una CTA clara y convincente que invite a los usuarios a registrarse inmediatamente.

Utilizar frases como "Conviértete en Helpper hoy" o "Descubre nuevas oportunidades con Helpyhub" para motivar la acción.

## Obtener el 70% de los registros mediante anuncios publicitarios en Instagram.

### Publicidad Interactiva:

Utilizar funciones interactivas de Instagram, como encuestas en historias o deslizadores, para fomentar la participación y la interacción con la audiencia.

Incluir preguntas que destaquen los desafíos comunes de los prestadores de servicios y cómo Helpyhub puede ser la solución

### Testimonios Visuales

Incorporar testimonios visuales de prestadores de servicios satisfechos, destacando casos de éxito y beneficios tangibles que han experimentado.

Esto proporciona autenticidad y construye la confianza de los nuevos registros potenciales.

### Frecuencia y Momento Estratégico

Planificar la frecuencia de los anuncios para mantener la visibilidad sin generar fatiga en la audiencia.

Identificar los momentos óptimos para publicar anuncios, considerando la actividad de la audiencia objetivo en la plataforma.

## Obtener el 70% de los registros mediante anuncios publicitarios en Instagram.

### Landing Page Optimizada:

Asegurar que la landing page a la que se redirige desde los anuncios esté optimizada para la conversión.

Facilitar el proceso de registro y proporcionar información adicional sobre los beneficios de unirse a Helpyhub

Esta estrategia de campaña publicitaria en Instagram busca no solo atraer la atención de potenciales Helpers, sino también convertir esa atención en acciones concretas, como registros exitosos en la plataforma Helpyhub.

## Acciones puntuales estrategicas

**Obtener el 30% restante de los registros a través de una campaña de CRM**

### **Mailing:**

Implementar una campaña de correo electrónico dirigida a profesionales independientes y pequeñas empresas que ofrezcan servicios en las categorías clave de Helpyhub. Destacar los beneficios de unirse a la plataforma como Helper, incluyendo mayor visibilidad y oportunidades de negocio.

### **Mensajes Directos en Redes Sociales:**

Complementar la estrategia de correo electrónico con mensajes directos en plataformas como LinkedIn e Instagram, identificando y contactando a posibles Helpers de manera personalizada.

## Obtener el 30% restante de los registros a través de una campaña de CRM

### Llamadas Telefónicas Personalizadas:

Establecer un equipo de atención al cliente para realizar llamadas a posibles Helpers. Esta estrategia personalizada puede ser efectiva para abordar preguntas específicas y generar confianza en la plataforma.

### Webinars y Sesiones Informativas Online:

Organizar webinars y sesiones informativas para explicar los beneficios de unirse a Helpyhub. Permitir a los interesados hacer preguntas en tiempo real y proporcionar información detallada sobre el proceso de registro.

### Programa de Referidos:

Implementar un programa de referidos para los usuarios existentes. Ofrecer incentivos a aquellos que refieran con éxito a nuevos Helpers. Esto puede ampliar el alcance de la campaña de CRM de manera orgánica.

Estas alternativas no solo diversificarán los canales de comunicación sino que también brindarán opciones adaptadas a diferentes preferencias y estilos de interacción de los posibles Helpers. La combinación de varias estrategias puede aumentar la efectividad de la campaña de CRM y garantizar una cobertura más amplia del público objetivo.



# Monitoreo

Plan de trabajo

03.