

## **INSTITUCIÓN**

Instituto Técnico Nacional De Comercio "Simón Rodríguez"

## **DIPLOMADO**

PRODUCTIVIDAD Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL MERCADEO  
EMPRESARIAL

## **PLAN DE MARKETING DIGITAL – DOBLEFILO BARBER**

**Plan de Marketing Digital**

## **DOCENTE**

John Jairo Cortes Murillo

## **PRESENTADO POR**

Victor Manuel ladino villamarin

Cali de enero de 2026

## Contenido

1. Datos generales del proyecto .....	3
2. Diagnóstico sintético de la situación actual .....	3
3. Objetivos SMART y KPIs de marketing digital .....	5
4. Segmentación digital y buyer persona .....	6
5. Estrategia general y tácticas digitales .....	7
6. Flujo de automatización propuesto .....	9
7. Plan de implementación de herramientas freemium .....	10
8. Indicadores de seguimiento y evaluación del piloto.....	12
9. Principales riesgos y acciones de contingencia.....	13
10.CAMPAÑA DE LANZAMIENTO EN INSTAGRAM “ELEVA TU PRESENCIA” .....	15
11 pagina web .....	15
12 GOOGLE ANALITICS.....	30
<a href="#">13.boton de pago pay pal</a>	
<a href="#">13 bibliografia</a> .....	31
.....	31

## Plan Táctico de Marketing Digital y Flujo de Automatización

### 1. Datos generales del proyecto

Nombre de la empresa o proyecto: DOBLEFILO BARBERR

Sector / actividad económica: estética y belleza

Responsable del plan: victor Manuel ladino villamarin

Correo electrónico y teléfono: [v.manuelladino@gmail.com](mailto:v.manuelladino@gmail.com) 3225307657

Periodo de ejecución del piloto: 2 semanas

### 2. Diagnóstico sintético de la situación actual

Describe en máximo 1 página la situación actual del negocio en marketing digital, resumiendo el diagnóstico elaborado previamente (presencia digital, principales canales, problemas y oportunidades detectadas).

Aspectos clave del diagnóstico:

La Barbería Doble Filo es una microempresa del sector de cuidado personal dedicada a la prestación de servicios de corte de cabello, arreglo de barba y cejas. Su modelo de negocio se basa en la atención presencial directa, con una estructura organizacional sencilla, compuesta principalmente por el propietario-barbero y apoyo operativo básico. La propuesta de valor de Doble Filo se fundamenta en la atención personalizada, la confianza con el cliente y la calidad del servicio, características propias de una barbería tradicional de barrio. \_\_\_\_

Desde el punto de vista administrativo, Doble Filo opera bajo un esquema tradicional, con gestión manual de citas, control informal de ingresos y ausencia de herramientas digitales para la administración del negocio. Esta situación es común en muchas MiPymes del sector, donde el enfoque principal se centra en la operación diaria y no en la planificación estratégica a largo plazo.

Entre las principales presiones del entorno digital se destacan:

Conveniencia del cliente: Los usuarios prefieren agendar citas en línea para evitar filas y tiempos de espera.

Búsqueda digital local: La mayoría de nuevos clientes buscan servicios en redes sociales antes de visitar un establecimiento.

Competencia digital: Barberías con reservas digitales, pagos electrónicos y redes sociales activas generan mayor confianza.

Experiencia del cliente: La facilidad de contacto, recordatorios automáticos y rapidez en el pago influyen directamente en la satisfacción.

En este contexto, la transformación digital deja de ser una opción y se convierte en una necesidad para mantener la competitividad, incluso en microempresas como Doble Filo.

- Ecosistema digital actual y nivel de madurez

El ecosistema digital de DOBLE FILO BARBER presenta una digitalización básica y no integrada. La comunicación se realiza por WhatsApp informal, la gestión de citas es barbero a cliente directamente, los pagos son principalmente en efectivo y no existe una base de datos de clientes ni una presencia digital estructurada en redes sociales. La tecnología cumple un rol limitado y no estratégico.

Según una autoevaluación simplificada basada en el BID y MinTIC, la barbería se ubica en un nivel de madurez digital Inicial/Básico (1.5/4.0), caracterizado por el uso reactivo de herramientas digitales, ausencia de estrategia formal y baja visibilidad. La principal fortaleza es la cercanía con el cliente, mientras que las debilidades se concentran en procesos manuales y falta de datos.

- Brecha 1: Baja presencia digital

La barbería no cuenta con una presencia digital formal en Google Business ni redes sociales estratégicas, lo que reduce significativamente su visibilidad frente a nuevos clientes.

Oportunidad: Crear y gestionar perfiles digitales .

Impacto esperado: Incremento en la captación de nuevos clientes y fortalecimiento de la marca local.\_\_\_\_\_

Brecha 2: Gestión manual de citas y clientes

Actualmente, la barbería no cuenta con una agenda digital ni con un sistema formal de registro de clientes. Esta situación genera desorganización, dependencia total del manejo manual y riesgo de pérdida de citas, lo que afecta directamente la experiencia del cliente.

Oportunidad: Implementar una agenda digital básica con registro de clientes.

Impacto esperado: Reducción de filas, mejor organización del tiempo y mayor satisfacción del cliente.\_\_\_\_\_

- La estrategia se orienta principalmente a consolidar una presencia digital coherente mediante el uso de un sitio web institucional, redes sociales y canales de mensajería, los cuales permitirán comunicar de manera estructurada la propuesta de valor del negocio y facilitar el contacto con clientes actuales y potenciales.\_\_\_\_\_

### 3. Objetivos SMART y KPIs de marketing digital

Formula entre 2 y 4 objetivos SMART de marketing digital alineados con el diagnóstico, e identifica los indicadores clave de desempeño (KPIs) asociados.

<b>Objetivo SMART</b>	<b>Tipo (adquisición, conversión, fidelización, etc.)</b>	<b>KPI principal</b>	<b>Meta cuantitativa</b>	<b>Plazo (dentro de las 2 semanas / posterior)</b>
Aumentar en un 30% las visitas al perfil de Instagram de DOBLE FILO BARBER mediante contenido orgánico (reels y posts) enfocado en cortes, antes/después y estilo urbano.	Adquisición	Visitas al perfil de Instagram	+30% vs. periodo anterior	Dentro de 2 semanas
Incrementar en un 20% los mensajes directos (DM) solicitando citas a través de Instagram y WhatsApp Business..	Conversión	Número de mensajes directos recibidos	+20%	Dentro de 2 semanas

Aumentar en un 25% la interacción (likes, comentarios, compartidos) en Instagram mediante reels de cortes americanos y tendencias.	Fidelización	Numero de Clientes fidelizados	+25%	Dentro de 2 semanas
--	--------------	--------------------------------	------	---------------------

#### 4. Segmentación digital y buyer persona

Resume la segmentación prioridad y describe al menos un buyer persona objetivo de este plan.

<b>Segmento prioritario</b>	<b>Descripción breve</b>	<b>Buyer persona (nombre ficticio, datos clave)</b>	<b>Necesidades / dolores principales</b>
Empleado formal.	Pepito Perez representa al cliente ideal de DOBLE FILO BARBER: un hombre que considera su imagen personal como parte fundamental de su vida cotidiana, su entorno social y su desarrollo profesional. Para él, el cuidado del cabello y la barba no es una actividad ocasional, sino una práctica constante que contribuye a su seguridad y	Pepito Perez Edad.18 a 40 Genero.masculino Ubicación:cali Colombia Nivel socioeconómico medio	Las principales necesidades de Pepito Perez están relacionadas con: Mantener una imagen personal cuidada de forma constante. Recibir atención personalizada acorde a su estilo y rutina. Acceder a servicios de calidad a precios justos.  Dolores: Escasa presencia digital  Atención poco personalizada

	presentación personal.		<p>Dificultad para acceder a productos estéticos confiables</p> <p>Percepción de informalidad</p>
--	------------------------	--	---

### 5. Estrategia general y tácticas digitales

Define de manera sintética la estrategia de marketing digital (inbound, outbound o combinación) y las principales tácticas que implementarás durante el piloto.

<b>Etapas del embudo (atraer, convertir, cerrar, fidelizar)</b>	<b>Tipo de estrategia (inbound / outbound)</b>	<b>Canal / táctica (SEO, SEM, email, redes, e-commerce, etc.)</b>	<b>Herramienta freemium / demo</b>	<b>Descripción breve de la acción</b>	<b>Objetivo / KPI asociado</b>
Atraer	Inbound	Publicaciones orgánicas en redes sociales (Instagram)	Meta Business	Publicación constante de cortes reales, procesos de trabajo y resultados antes/después para aumentar la visibilidad de la barbería.	Alcance, impresiones, crecimiento de seguidores
Atraer	Inbound	Contenido educativo (tips de cuidado de barba y cabello)	Instagram Reels / Stories	Creación de contenido corto con recomendaciones profesionales que posicionen	Interacciones, guardados, comentarios

				al barbero como experto local.	
Convertir	Inbound	Página web informativa	Google Sites	Página web con información clara de servicios, propuesta de valor y contacto directo por WhatsApp.	Clics a WhatsApp, visitas a la web
Convertir	Inbound	Catálogo digital de productos	WhatsApp Business	Presentación de productos estéticos masculinos recomendados por el barbero.	Consultas por productos, intención de compra
Cerrar	Outbound	Atención directa por WhatsApp	WhatsApp Business	WhatsApp Business Respuesta rápida, clara y personalizada para agendar citas y cerrar ventas de servicios y productos.	Citas agendadas, ventas cerradas
Fidelizar	Inbound	Comunicación post-servicio	WhatsApp / Instagram	Mensajes de seguimiento, recomendaciones de cuidado y recordatorios de mantenimiento.	Recompra, recurrencia de clientes
Fidelizar	Inbound	Contenido de comunidad Instagram Stories	Instagram Stories	Mostrar clientes reales, testimonios y ambiente de la barbería para reforzar	Retención, engagement recurrente

				cercanía y confianza.	
--	--	--	--	-----------------------	--

## 6. Flujo de automatización propuesto

Describe el flujo de automatización que implementarás durante el piloto de 2 semanas. Incluye el punto de entrada (lead magnet o acción inicial), las condiciones de activación, los mensajes automatizados y la herramienta que utilizarás.

A continuación se sugiere una tabla para documentar el flujo:

<b>Paso</b>	<b>Disparador / entrada (evento que inicia la acción)</b>	<b>Acción automatizada (mensaje, etiqueta, etc.)</b>	<b>Herramienta / plataforma</b>	<b>Tiempo (inmediato, 1 día después, etc.)</b>	<b>Indicador de éxito (ej.: tasa de apertura, clic, respuesta)</b>
Paso 1	Mensaje entrante desde WhatsApp, Instagram o Facebook	Unificación de la entrada y activación automática del flujo de atención	WhatsApp Business / Instagram / Facebook	Inmediato	Mensajes atendidos sin espera
Paso 2	Activación del flujo de atención	Envío automático de mensaje de bienvenida con menú de opciones (servicios / productos / contacto)	WhatsApp Business	Inmediato	Tasa de apertura del mensaje
Paso 3	Selección del usuario en el menú	Segmentación automática del contacto según su interés (servicios o productos) y envío de	WhatsApp Business	Inmediato	Respuestas al mensaje

		información específica			
Paso 4	Interés confirmado en servicio o producto	Redirección automática a agenda de citas, visita al local o catálogo web para cierre de la conversión	WhatsApp Business / Página web	Inmediato	Citas agendadas / consultas
Paso 5	Servicio finalizado	Envío automático de mensaje de agradecimiento con tips de mantenimiento y recomendación de producto	WhatsApp Business	1 día después	Recompra / interacción post-servicio

### 7. Plan de implementación de herramientas freemium (piloto de 2 semanas)

Detalla el cronograma de actividades para las dos semanas finales del diplomado, incluyendo configuración, pruebas y ajustes de las herramientas seleccionadas (por ejemplo: Meta Business Suite, Mailchimp, Canva, Metricool, Google Analytics, ChatGPT u otras).

Semana / Día	Actividad concreta	Herramienta freemium / demo	Responsable	Resultado esperado / entregable	Observaciones
Semana Día 1	Creación y ajuste de la página web en Google Sites	Google Sites	Propietario / Barbero	Página web funcional con información básica y CTA a WhatsApp	Sitio simple, enfocado en conversión
Semana Día 2	Configuración de Google Analytics en	Google Analytics	Google Analytics	Código de seguimiento activo	Permite medir visitas y clics

	la página web				
Semana Día 3	Diseño de piezas gráficas para redes sociales (posts y stories)	canva	Propietario	6–8 piezas gráficas listas	Diseño coherente con la identidad
Semana 1 – Día 4	Apoyo de ChatGPT para redacción de copys y mensajes automáticos	ChatGPT	Propietario	Textos optimizados para publicaciones y WhatsApp	Lenguaje cercano y claro
Semana Día 5	<b>5</b> Publicación de contenido inicial en redes sociales	Instagram / Facebook	Propietario	Publicaciones activas y visibles	Inicio del tráfico digital
Semana Día 6	Revisión inicial de métricas básicas	Google Analytics	Propietario	Primer reporte de visitas	Análisis exploratorio
Semana Día 7	Ajustes de contenido y mensajes según resultados	Canva / ChatGPT	Propietario	Copys y diseños ajustados	Optimización temprana
Semana Día 1	Publicación de nuevo contenido optimizado	Instagram / Facebook	Instagram / Facebook	Incremento de interacciones	Aplicación de mejoras
Semana 2 – Día 3	Revisión de tráfico y comportamiento del usuario	Google Analytics	Propietario	Datos comparativos semana 1 vs semana 2	Evaluación del piloto

Semana 2 – Día 5	Ajustes finales en textos y llamados a la acción	ChatGPT	Propietario	CTA más claros y efectivos	Mejora de conversión
Semana 2 – Día 7	Consolidación de resultados del piloto	Google Analytics / Canva	Propietario	Informe básico de desempeño	Base para futuras acciones

### 8. Indicadores de seguimiento y evaluación del piloto

Define los indicadores que utilizarás para evaluar el desempeño del plan táctico y del flujo de automatización durante y después de las 2 semanas de ejecución.

Indicador (KPI)	Descripción	Fórmula de cálculo	Fuente de datos (GA4, Meta, Mailchimp, etc.)	Meta o rango objetivo
Visitas a la página web	Mide el tráfico generado hacia la página durante el piloto	Total de sesiones	Google Analytics (GA4)	50 – 150 visitas en 2 semanas
Clics al enlace de WhatsApp	Mide el interés del usuario en contactar a la barbería	Total de clics en el enlace	Google Analytics (GA4)	10 – 30 clics
Tasa de interacción en redes sociales	Evalúa la respuesta del público al contenido publicado	$(\text{Interacciones} / \text{Alcance}) \times 100$	instagram / Facebook	$\geq 5 \%$
Mensajes recibidos por WhatsApp	Mide el volumen de contactos generados por el flujo	Total de mensajes entrantes	WhatsApp Business	10 – 25 mensajes

Tasa de conversión a cita	Evalúa cuántos contactos se convierten en citas	(Citas agendadas / Mensajes recibidos) x 100	WhatsApp Business	20 % – 40 %
Clientes recurrentes	Mide la fidelización básica tras el seguimiento post-servicio	(Clientes que repiten / Total de clientes) x 100	WhatsApp Business	≥ 15 %

### 9. Principales riesgos y acciones de contingencia

Identifica los principales riesgos asociados a la implementación del plan táctico y del flujo de automatización, así como las acciones de mitigación o contingencia.

Riesgo identificado	Probabilidad (baja, media, alta)	Impacto (bajo, medio, alto)	Acción de mitigación / contingencia
Resistencia al cambio por parte del barbero	Media	Alto	Implementar adopción gradual de herramientas digitales, con capacitaciones prácticas y uso de plataformas intuitivas y freemium.
Falta de constancia en la gestión de canales digitales	Alta	Medio	Definir un calendario de contenidos sencillo y realista, apoyado en automatización básica y contenidos reutilizables.
Bajo tráfico hacia el sitio web	Media	Medio	Integrar el sitio web en todos los puntos de contacto (redes sociales, WhatsApp y atención presencial) y reforzar la

			difusión orgánica.
Baja conversión en la venta de productos estéticos	Media	Medio	Complementar la promoción digital con demostraciones presenciales y contenido educativo que genere confianza.
Dependencia excesiva de herramientas freemium	Baja	Medio	Evaluar periódicamente el desempeño de las herramientas y migrar a versiones de pago

En términos generales, los riesgos identificados son moderados y controlables, siempre que se apliquen las acciones de contingencia propuestas. La simplicidad operativa del negocio y la relación cercana con el cliente permiten una implementación gradual y sostenible del plan de transformación digital.

## **10.CAMPAÑA DE LANZAMIENTO EN INSTAGRAM “ELEVA TU PRESENCIA”**

Objetivo de la campaña

El objetivo de la campaña “Eleva tu presencia” es incrementar la visibilidad de la marca DOBLE FILO BARBER en Instagram y aumentar las reservas de citas en un 30% en un periodo de 2 semanas , a través de contenido visual atractivo que resalte la calidad de los cortes, el estilo del barbero y la experiencia premium ofrecida al cliente.

Planificación de contenido de la campaña en redes sociales

La campaña se desarrollará principalmente en Instagram, utilizando formatos de alto impacto con publicaciones en carrusel e historias, con el fin de atraer, persuadir y convertir seguidores en clientes.

Tipos de contenido

Publicaciones en carrusel:

frases de marca y fotografías del resultado final del corte.

Historias:

Contenido diario mostrando el ambiente de la barbería, música, barberos trabajando, promociones activas y disponibilidad de citas.

Frecuencia de publicación

Carruseles: 2 veces por semana

Historias: Publicación diaria

Mensaje y tono de comunicación

El tono de comunicación será masculino, moderno y seguro, transmitiendo autoridad, confianza y estilo.

Mensaje principal de la campaña:

Eleva tu presencia. No es solo un corte, es actitud.

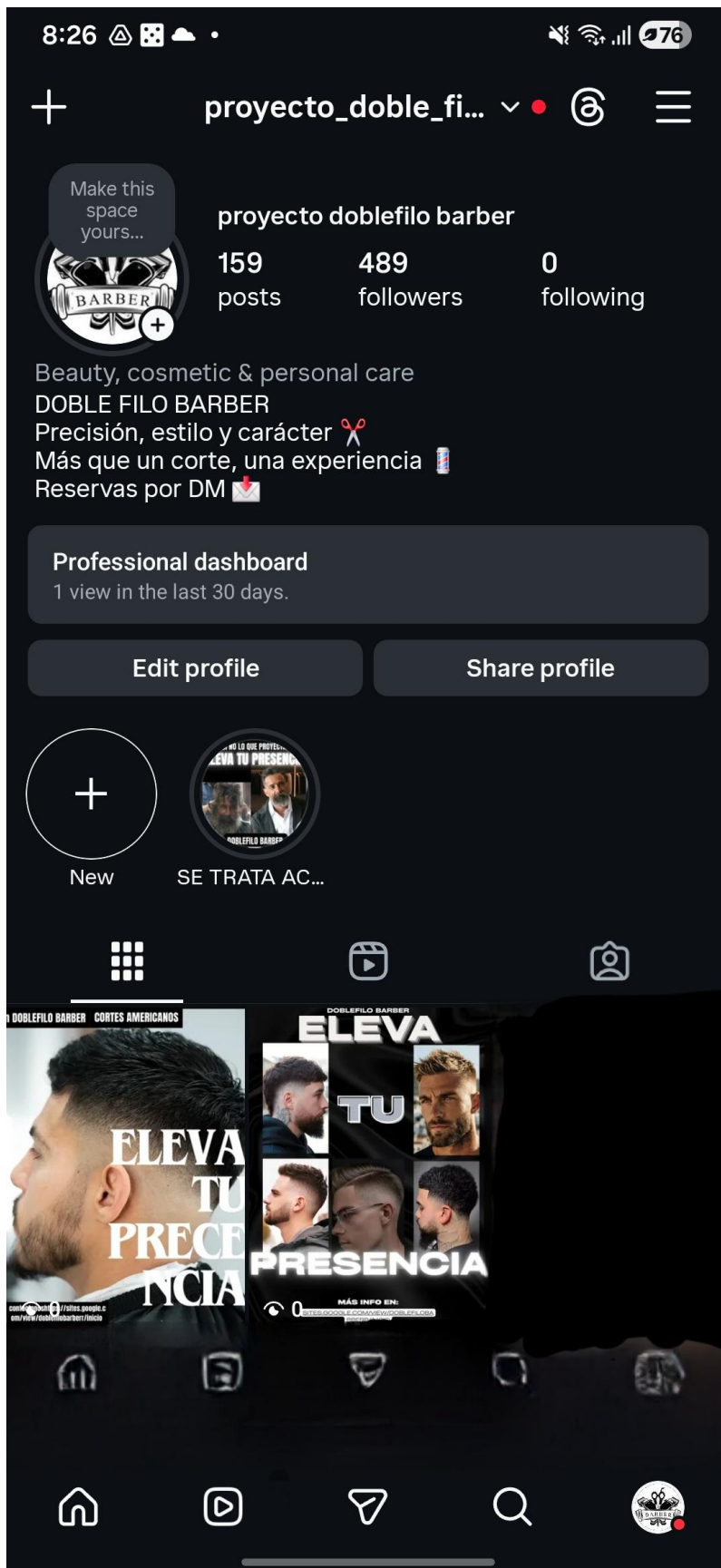
Llamados a la acción

“Reservalo ya”

“cambia tu look ahora”

“Escríbenos ahora”

Cuenta de Instagram de DOBLEFILO BARBER:



## CONTENIDO VISUAL PARA HISTORIAS CON LLAMADO A LA ACCION:

Las historias de Instagram se utilizarán como un formato clave para reforzar el concepto “Eleva tu presencia”, mostrando el impacto que tiene un buen corte de cabello en la imagen personal del cliente. A través de contenido visual dinámico (antes y después, detalles del corte, ambiente de la barbería y frases motivacionales), se busca transmitir profesionalismo, estilo y confianza.



post de Instagram con imagen llamativa y llamado a la acción

8:27    • 🔊 📶 📶 🔋 76

← Posts

 proyecto\_doble\_filo\_barber  
Cali, Colombia

en DOBLEFILO BARBER CORTES AMERICANOS



contactanos <https://sites.google.com/view/doblefilobarber/inicio>

View insights Boost post

proyecto\_doble\_filo\_barber No se trata de seguir tendencias, se trata de imponer estilo.... more  
2 minutes ago

 proyecto\_doble\_filo\_barber  
Cali, Colombia

8:38 [🔍] [📶] [🔋] •

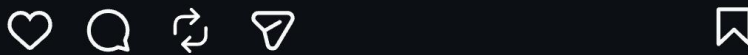
🔊 📶 📶 📶 🔋 74

← Posts



View insights

Boost post



proyecto\_doble\_filo\_barber No se trata de seguir tendencias, se trata de imponer estilo. Cada corte está pensado para resaltar quién eres cuando entras...

y confirmar quién eres cuando sales.

📱 Asesoría personalizada

✂️ Técnica + detalle

🔥 Resultados que se notan

👉 Reserva tu espacio hoy

Escríbenos al DM o entra a nuestra web

<https://sites.google.com/view/doblefilobarber/inicio> y asegura tu turno.

#ElevaTuPresencia #BarberLife #CorteConActitud

#EstiloQueImpacta

Si quieres, te hago uno más agresivo, más elegante, o bien calle/americano según el mood de la foto 🤔✂️ less

13 minutos ago



View insights

Boost post



proyecto\_doble\_filo\_barber Eleva tu presencia. 🔥  
 Un buen corte no es solo apariencia, es actitud, seguridad y estilo.

Aquí no vienes solo a cortarte el pelo, vienes a marcar diferencia.

- ✂ Cortes limpios
- 🔪 100 Detalles precisos
- 📍 Estilo que habla por ti
- 👉 Agenda tu cita ahora y siente el cambio desde el primer espejo.

Escríbenos por DM WhatsApp o entra en nuestra webb  
<https://sites.google.com/view/doblefilobarberr/inicio>  
 #ElevaTuPresencia #Barbería #EstiloMasculino  
 #CortePremium #FreshCut less

15 minutos ago



proyecto\_doble\_filo\_barber

🎵 Jordan Hind • San Andreas (GTA)



View insights

Boost post

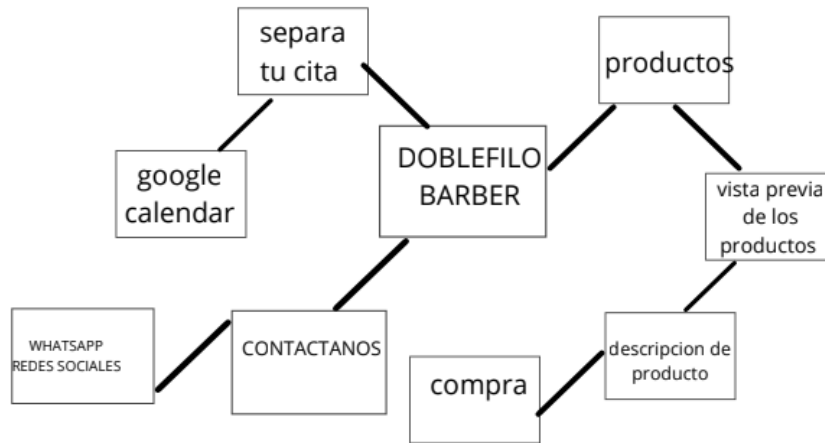


proyecto\_doble\_filo\_barber Eleva tu presencia. 🔥  
 Un buen corte no es solo apariencia, es actitud, segu... more

15 minutos ago

## 11 PAGINA WEB ÁRBOL DE CONTENIDO

### ARBOL DE CONTENIDO



### WILFRAME DE LA PAGINA WEB DOBLEFILO



DESCRIPCION DE LA EMPRESA Y PROPUESTA DE VALOR

boton para separar cita

titulo

foto de productos capilares

exibicion de cortes en tendencia para llamar el interes del cliente potencial

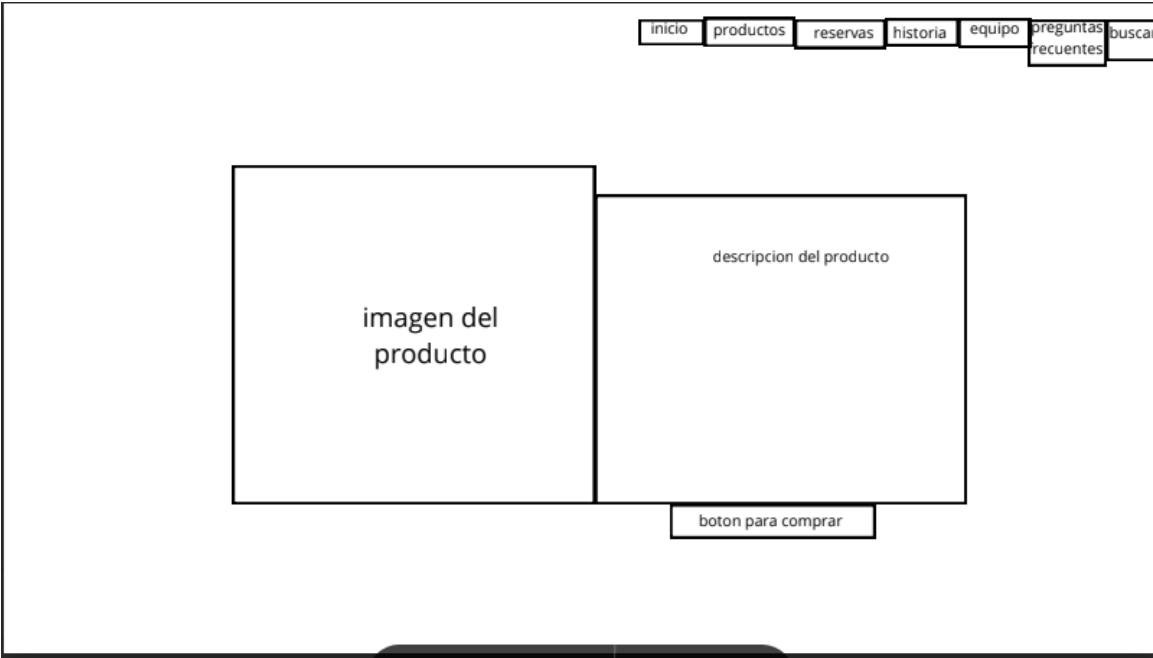
boton para ver productos

inicio productos reservas historia equipo preguntas frecuentes busca

reservas

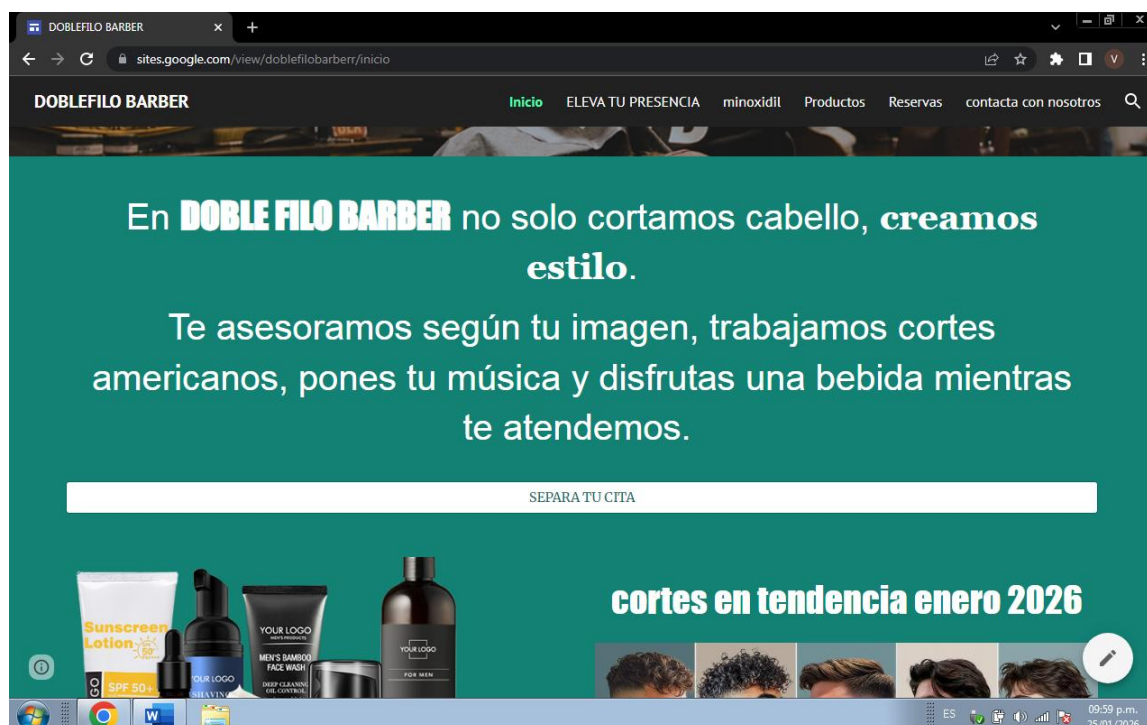
calendario para separar citas

# TITULO



a continuación se presenta la pagina web realizada para doble filo barber siendo una parte fundamental del la transformación digital

<https://sites.google.com/view/doblefilobarberr/inicio>




DOBLEFILO BARBER

Inicio ELEVA TU PRESENCIA minoxidil Productos Reservas contacta con nosotros


# te atendemos.

SEPARA TU CITA



productos para el cuidado

## cortes en tendencia enero 2026



# TOP PEINADOS 2026

DOBLEFILO BARBER - Reservas

Inicio ELEVA TU PRESENCIA minoxidil Productos Reservas contacta con nosotros

# RESERVA TU CITA

**V** Victor Ladino

RESERVAS EN DOBLEFILO BARBER

Google Calendar

Citas de 30 min

Reserva citas mas facil con doblefilo barber

Conquistadores  
Conquistadores, Cali, Valle del Cauca, Colombia

Selecciona una hora para la cita

(GMT-05:00) Hora estándar de Colombia

**V** Victor Ladino

### RESERVAS EN DOBLEFILO BARBER

Google Calendar

- Citas de 30 min Reserva citas mas facil con doblefilo barber
- Conquistadores Conquistadores, Cali, Valle del Cauca, Colombia

Selecciona una hora para la cita

(GMT-05:00) Hora estándar de Colombia



LUN 26	MAR 27	MIE 28	JUE 29
9:00am	9:00am	9:00am	9:00am
9:30am	9:30am	9:30am	9:30am
10:00am	10:00am	10:00am	10:00am
10:30am	10:30am	10:30am	10:30am
11:00am	11:00am	11:00am	11:00am



#### DESCRIPCION DEL PRODUCTO

\$30.00



DOBLEFILO BARBER - minoxidil x +

sites.google.com/view/doblefilobarber/minoxidil

DOBLEFILO BARBER Inicio ELEVA TU PRESENCIA minoxidil Productos Reservas contacta con nosotros



**CAÍDA DEL CABELLO**

**FRASCO x 60ml**

**minoxidil**

El minoxidil al 5% es un tratamiento tópico vasodilatador de alta eficacia, diseñado para estimular el crecimiento del cabello y frenar la alopecia androgénica en hombres (dos veces al día) y a veces en mujeres. Se aplica directamente en el cuero cabelludo limpio, mostrando resultados visibles generalmente entre 4 y 6 meses, siendo la constancia esencial, ya que al suspenderlo se pierde el cabello ganado

Es un medicamento, no exceder su consumo. Leer indicaciones y contraindicaciones en el empaque. Si los síntomas persisten consulte a su médico. Medicamento de venta libre. Registro sanitario INVIMA 2015M-0016470

BOTÓN DE PAGO IMPLEMENTADO EN ATRAVEZ DE PAYPAL:

\$30.00



**CAÍDA DEL CABELLO**

**FRASCO x 60ml**

**minoxidil 5%**

**Comprar ahora**

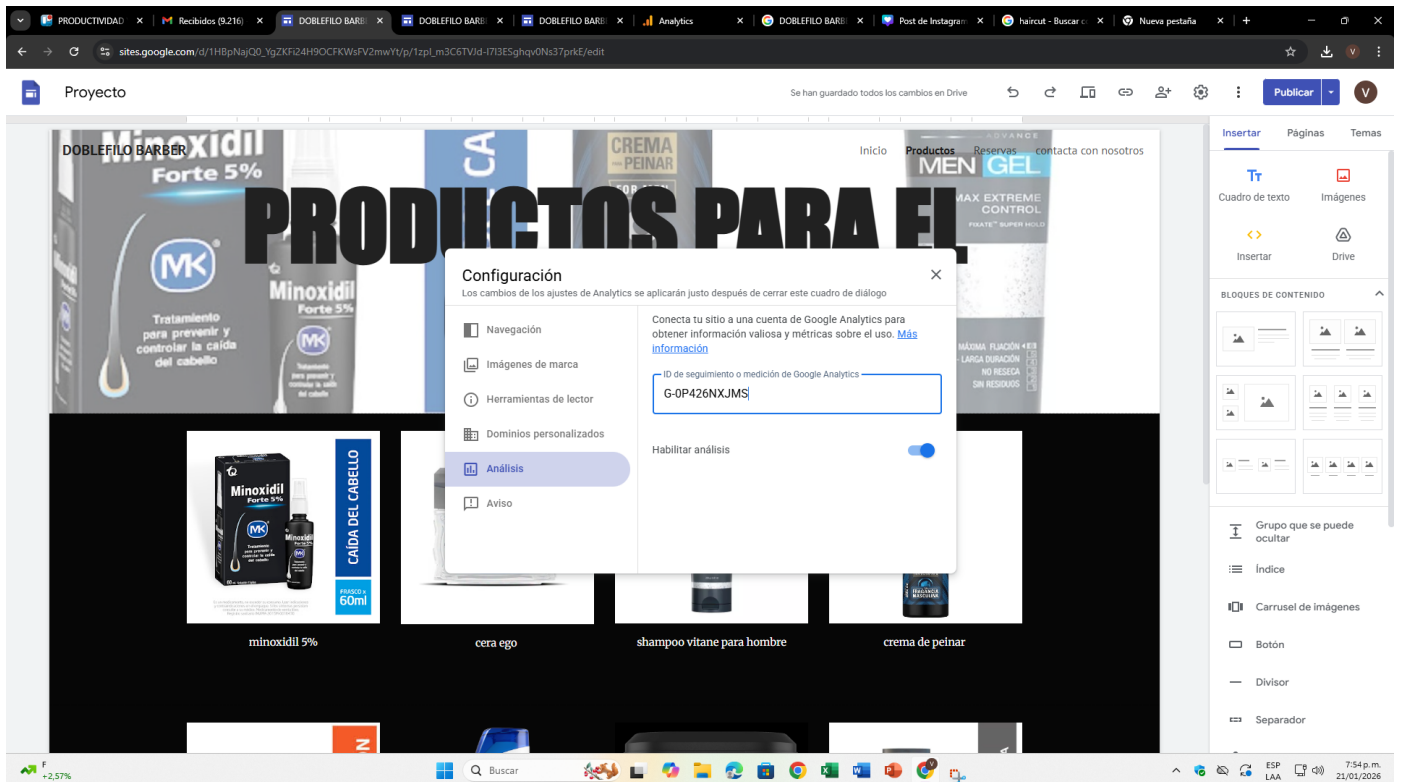


Con la tecnología de **PayPal**

# PAGINA DESTINADA PARA LA ATENCIÓN INMEDIATA VIA WHATSAPP



12 GOOGLE ANALITICS se utilizará como herramienta de análisis para medir el desempeño de la página web de DOBLE FILO BARBER durante el piloto de transformación digital. Permitirá conocer el volumen de visitas, el comportamiento de los usuarios, las fuentes de tráfico y las interacciones con los llamados a la acción, como el enlace hacia WhatsApp.



La información obtenida facilitará la evaluación de la efectividad de las acciones digitales, la toma de decisiones basada en datos y la realización de ajustes para mejorar la captación de clientes y la conversión, utilizando una herramienta freemium acorde a la escala del negocio.

Analytics

## Detalles del flujo web

⚠ La recogida de datos en tu sitio web no está activada. Si has instalado etiquetas hace más de 48 horas, comprueba que están configuradas correctamente. [Ver instrucciones de etiquetas](#)

Detalles del flujo			
NOMBRE DEL FLUJO	URL DEL FLUJO	ID DEL FLUJO	ID DE MEDICIÓN
DOBLEFILO BARBERR	https://sites.google.com/view/doblefilobarberr/inicio	13343688492	G-0P426NXJMS

### Eventos

**Medición mejorada**

Mide las interacciones y el contenido de tus sitios web automáticamente, además de las vistas de página. Puede que se recojan datos de los elementos de las páginas, como enlaces y vídeos insertados, con los eventos correspondientes. Debe asegurarse de que no se envíe información de identificación personal a Google. [Más información](#)

Midiendo: Vistas de página Desplazamientos Clics de salida Y 4 más

**Modificar eventos**  
Modifique eventos y parámetros entrantes. [Más información](#)

**Crear eventos personalizados**  
Crea eventos a partir de otros disponibles. [Más información](#)

**Secretos de la API de Measurement Protocol**  
Crea un secreto de API para permitir que se envíen eventos adicionales a este flujo a través de Measurement Protocol. [Más información](#)

**Ocultar datos**  
Evita que se envíen datos específicos a Google Analytics. [Más información](#)

Etiqueta de Google

Configurar ajustes de etiquetas

Copiado en el portapapeles

+2,57%

7:55 p.m. 21/01/2026

Analytics

Resumen en tiempo real

Resumen en tiempo real

USUARIOS ACTIVOS DURANTE LOS ÚLTIMOS 30 MINUTOS: 1

USUARIOS ACTIVOS EN LOS ÚLTIMOS 5 MINUTOS: 1

USUARIOS ACTIVOS POR MINUTO: 1

Usuarios activos por Primera fuente del usuario

N.º 1 - No hay datos disponibles.

PRIMERA FUENTE DEL US... USUARIOS ACTIVOS

No hay datos disponibles.

Usuarios activos por Audiencia

N.º 1 All Users

100%

AUDIENCIA USUARIOS ACTIVOS

All Users 1

Vistas por Título de página y nombre de pantalla

N.º 1 DOBLEFILO BARBER

50%

TÍTULO DE PÁGINA Y NOM...	VISTAS
DOBLEFILO BARBER	1
DOBLEFILO BARBER - Reser...	1

Número de eventos por Nombre del evento

N.º 1 page\_view

33,33%

NOMBRE DEL EVEN...	NÚMERO DE EV...
page_view	2
first_visit	1
scroll	1
session_start	1
user_engagement	1

Copiado en el portapapeles

+1,25%

7:57 p.m. 21/01/2026

**13.PAYPAL:** El botón de pago PayPal se utilizará como una alternativa de pago digital para facilitar transacciones sin efectivo y mejorar la experiencia del cliente. Permitirá a los usuarios realizar pagos de servicios o productos de forma rápida y segura desde la página web, sin necesidad de infraestructura tecnológica compleja.

The screenshot shows the PayPal button creation interface for a product named "Minoxidil 5%". The interface is in Spanish and includes the following elements:

- Header:** "PROYECTO DOBLE FILO BARBER" and "Minoxidil 5%".
- Navigation:** "Botones apilados", "Botón único" (selected), "Enlace de pago", and "Código QR".
- Message:** "Su botón está listo" (Your button is ready).
- Instructions:** "Instrucciones" section explaining how to place the button on a website and providing a code snippet.
- Code Snippet:** A dark box containing HTML code for the button, including a form action pointing to the PayPal payment URL and a submit button.
- Buttons:** "Más acciones" (More actions) and "Copiar código" (Copy code).
- Details:** "Detalles" section showing creation date (21/01/2026) and name (Botones de pago).
- Related Products:** "Venta cruzada" section with a "Promoción artículos relacionados en la página de pago" (Cross-sell promotion) card.
- Footer:** Windows taskbar showing the date and time (6:39 p.m., 22/01/2026).

Esta herramienta freemium contribuye a modernizar el proceso de pago, reducir fricciones en la conversión y ampliar las opciones disponibles para el cliente, manteniendo coherencia con el nivel de madurez digital actual del negocio.

PayPal x DOBLEFILO BARBER x DOBLEFILO BARBER - Product... x DOBLEFILO BARBER - Product... x DOBLEFILO BARBER - Product... x DOBLEFILO BARBER - Product... x +

sites.google.com/view/doblefilobarber/productos

Inicio Productos Reservas contacta con nosotros

# PRODUCTOS PARA EL CUIDADO

Tratamiento para prevenir y controlar la caída del cabello

Minoxidil Forte 5%

CAIDA DEL CABELLO

FOR MEN

PEINAR

MAX EXTREME CONTROL

FIJACIÓN DURADERA

MÁXIMA FIJACIÓN 48H

24 HORAS - LARGA DURACIÓN

NO RESECA

CINL OCCOPY LDC



minoxidil 5%

cera ego

shampoo vitane para hombre

crema de peinar

Comprar ahora

visa +more

Buscar

ESP LAA

6:42 p. m. 22 oct 2024

## CONFIGURACIÓN DEL BOTÓN DE PAGO PAYPAL:

\$30.00



CAÍDA DEL CABELLO

FRASCO x 60ml

minoxidil 5%

**Comprar ahora**

Con la tecnología de **PayPal**

Este medicamento no se debe utilizar en conjunto con retinoides y corticoides locales en el escalar. Si los retinoides producen sequedad o irritación, suspender su uso. Preguntar a su médico. No debe utilizarse en el embarazo.

## CONCLUSIÓN

En conclusión, la transformación digital de Doble Filo Barber representa un paso estratégico para modernizar el negocio y adaptarlo a las nuevas dinámicas del mercado. La incorporación de herramientas digitales como redes sociales, analítica web y plataformas de pago en línea permite mejorar la experiencia del cliente, optimizar los procesos internos y fortalecer la toma de decisiones basada en datos. Este proceso no solo incrementa la visibilidad de la marca, sino que también facilita la captación y fidelización de clientes, generando mayor eficiencia operativa y competitividad. De esta manera, la transformación digital se convierte en un factor clave para el crecimiento sostenible y la consolidación de Doble Filo Barber en el entorno digital.

## 14. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS (FORMATO APA 7.<sup>a</sup> EDICIÓN)

BID & MinTIC. (2022). Manual de Buenas Prácticas para la transformación digital empresarial. [https://chequeodigital.mintic.gov.co/Ejemplos de referencias](https://chequeodigital.mintic.gov.co/Ejemplos%20de%20referencias) (para orientar el formato; reemplázalas por tus fuentes reales):

Banco Interamericano de Desarrollo. (2020). Transformación digital de las mipymes. <https://www.iadb.org>

Google Analytics. (2023). Centro de ayuda de Google Analytics 4. <https://support.google.com/analytics>

Meta Platforms, Inc. (2023). WhatsApp Business: Guía para pequeñas empresas. <https://www.whatsapp.com/business>

PayPal. (2023). Soluciones de pago para pequeños negocios. <https://www.paypal.com>

Canva. (2023). Canva para negocios: recursos y tutoriales. <https://www.canva.com>

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Dirección de marketing (15.<sup>a</sup> ed.). Pearson Educación.

Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC). (2021). Modelo de madurez digital para mipymes. <https://www.mintic.gov.co>