

**INFORME FINAL: PLAN DE MARKETING
DIGITAL DE LA STP NETWORKS**

Presentado Por:

Sebastian Chimunja Ocampo

Henry Camilo Carvajal Fornaris

Presentado a:

John Jairo Cortes Murillo

**Diplomado en productividad y transformación digital del mercadeo
empresarial.**

Intenalco Educación Superior

Cali, Valle del Cauca

Técnico Profesional el Procesos de Mercadeo

Contenido

1. Datos generales del proyecto	3
2. Diagnóstico sintético de la situación actual	4
3. Objetivos SMART y KPIs de marketing digital	5
4. Segmentación digital y buyer persona:	6
5. Estrategia general y tácticas digitales	8
6. Flujo de automatización propuesto	9
7. Plan de implementación de herramientas freemium (piloto de 2 semanas)	10
8. Indicadores de seguimiento y evaluación del piloto	11
9. Principales riesgos y acciones de contingencia	12
10. Pagina Web	13
11: Campaña publicitaria:	16
12. Google Analytics	19
13. Boton de PayPal	20

Plantilla de Mini Plan Táctico de Marketing Digital y Flujo de Automatización

Instrucciones generales: Esta plantilla está diseñada para documentar el producto final de la semana del diplomado. Diligencia cada sección con información de tu proyecto o MiPyME. El horizonte de implementación considerado es de 2 semanas (fase piloto) utilizando herramientas freemium o demos de prueba.

1. Datos generales del proyecto

Nombre de la empresa o proyecto: STP NETWORKS

Sector / actividad económica: Servicios de marketing

Responsable del plan:

Camilo Carvajal – Sebastian Chimunja

Correo electrónico y teléfono:

. Camilocarvajal166@gmail.com, Tel: 311 7697002

. Sebastian.chimunja@gmail.com, Tel: 312 8789239

Periodo de ejecución del piloto (2 semanas): 13/12/2025 – 26/12/2026

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).

ANÁLISIS GENERAL DE LA EMPRESA Y SU COMPETENCIA:

STP Networks es una agencia de marketing digital que se dedica a hacer diseño gráfico, manejar redes sociales, crear contenido y ayudar a otras empresas a verse mejor en internet. La empresa trabaja principalmente con pequeños negocios, emprendimientos y marcas personales que quieren mejorar su imagen digital.

STP Networks se destaca porque ofrece un trato cercano con los clientes, diseños creativos y contenido personalizado. A los clientes se les presta atención directa y se busca entender bien lo que necesita cada marca. Sin embargo, la empresa también tiene algunos problemas internos, como desorden en las tareas, retrasos en entregas y mucho trabajo para pocas personas.

En cuanto a la competencia, hay muchas agencias de marketing y también muchos freelancers que ofrecen servicios parecidos. Algunos cobran más barato, pero no siempre ofrecen buena calidad. Otras agencias más grandes tienen mejor organización, más personal y usan más herramientas digitales para trabajar más rápido.

2. CONCLUSIONES A PARTIR DEL DIAGNÓSTICO:

Conclusión

1: STP Networks hace buen trabajo creativo y tiene buenas ideas, pero el desorden interno y la falta de organización le hacen perder tiempo y afectar algunas entregas.

Conclusión

2: La empresa usa varias herramientas digitales, pero no las aprovecha del todo ni las tiene bien conectadas entre sí.

Conclusión

3: En un mercado con mucha competencia, STP Networks necesita mejorar su forma de trabajar para poder crecer y diferenciarse de otras agencias.

3.OBJETIVOS:

OBJETIVO GENERAL:

Mejorar el funcionamiento de STP Networks organizando mejor el trabajo, usando más herramientas digitales y ofreciendo un servicio más rápido y profesional a los clientes.

3. Objetivos SMART y KPIs de marketing digital

Objetivo SMART	Tipo	KPI principal	Meta cuantitativa	Plazo
Aumentar la visibilidad de STP Networks en redes sociales mediante contenido estratégico y campañas pagas.	Adquisición	Alcance en redes sociales	Incrementar el alcance en un 30%	2 meses
Generar más contactos comerciales a través de WhatsApp y formularios web.	Conversión	Leads generados	40 nuevos leads mensuales	1 mes
Mejorar la interacción del público con el contenido publicado en redes sociales.	Engagement	Tasa de interacción	Aumentar la interacción en un 25%	1 mes
Incrementar la conversión de clientes potenciales en ventas de servicios digitales.	Conversión	Tasa de conversión	Convertir el 15% de los leads en clientes	3 meses

4. Segmentación digital y buyer persona: Buyer Personal – STP Networks

Nombre:

Andrés Escobar

Perfil general

Andrés Escobar es un hombre de 35 años, residente en Cali, Colombia. Trabaja como coordinador de marca y comunicación en Tecnoquímicas (TQ), una empresa reconocida del sector farmacéutico y de consumo masivo. Cuenta con varios años de experiencia en marketing y gestión de marcas, y se caracteriza por ser organizado, analítico y orientado a resultados.

Andrés es una persona comprometida con su trabajo, acostumbrado a manejar varios proyectos al mismo tiempo y a trabajar bajo presión. Para él es muy importante que los proveedores externos, como agencias de marketing, sean cumplidos, claros y profesionales, ya que debe responder ante jefes y equipos internos.

¿Qué necesita?

- Que su negocio se vea más profesional en redes.
- Más seguidores, más clientes y más ventas.
- Alguien que le ayude con diseños y contenido sin complicaciones.

Problemas que tiene

- No sabe qué publicar en redes sociales.
- No tiene tiempo para manejar Instagram o Facebook.
- Ha trabajado con personas que no cumplen tiempos o hacen diseños malos.

¿Por qué elegiría a STP Networks?

- Porque le ofrecen atención personalizada.
- Porque los diseños se ven modernos y profesionales.
- Porque le explican todo de forma sencilla.

2. Estrategias Generales – STP Networks

- Fortalecer la imagen profesional de la agencia
Mostrar trabajos bien hechos, antes y después, y resultados reales.
- Mejorar la atención y confianza con los clientes
Responder rápido, explicar bien los procesos y cumplir tiempos.
- Aumentar la captación de nuevos clientes por redes sociales
Usar contenido estratégico y campañas pagas.

3. Tácticas Digitales

- Publicar contenido educativo (tips, errores comunes, consejos).
- Mostrar casos reales de clientes (antes y después).
- Usar reels y videos cortos para mayor alcance.
- Hacer pauta digital en Instagram y Facebook.
- Usar WhatsApp Business para contacto rápido.
- Crear un portafolio digital actualizado.
- Usar mensajes automáticos para responder rápido.

4. Flujo de la Automatización – STP Networks

Paso 1: Atracción

El cliente ve una publicación o anuncio en Instagram o Facebook.

Paso 2: Interés

El cliente comenta, da like o envía un mensaje.

Paso 3: Respuesta automática

WhatsApp Business envía un mensaje automático de bienvenida con información básica.

Paso 4: Calificación del cliente

Se hacen preguntas automáticas (tipo de negocio, qué necesita, presupuesto).

Paso 5: Registro en CRM

Los datos del cliente se guardan automáticamente en el CRM.

Paso 6: Atención personalizada

STP Networks revisa la información y hace una propuesta.

Paso 7: Seguimiento automático

Si el cliente no responde, se envía un mensaje de seguimiento.

Paso 8: Cierre y fidelización

Si contrata el servicio, se le envía contenido, reportes y se mantiene el contacto.

5. Estrategia general y tácticas digitales

Etapa del embudo	Tipo de estrategia	Canal / táctica	Herramienta	Descripción breve de la acción	Objetivo / KPI asociado
Atraer	Outbound	TikTok Ads	TikTok Ads Manager	Videos cortos creativos para aumentar el alcance y reconocimiento de marca.	Alcance, impresiones
Atraer	Outbound	Meta Ads	Meta Business Suite	Campañas de tráfico y engagement en Instagram y Facebook.	Clics, CTR
Convertir	Inbound	Landing Page	Google Analytics	Optimización de páginas para captar leads.	Conversiones, tasa de conversión
Cerrar	Outbound	Google Ads	Google Ads	Anuncios de búsqueda orientados a intención de compra.	Leads, CPA
Fidelizar	Inbound	Email marketing	Mailchimp	Correos con contenido de valor y ofertas personalizadas.	Tasa de apertura, recurrencia

6. Flujo de automatización propuesto

Paso	Disparador / entrada	Acción automatizada	Herramienta / plataforma	Tiempo	Indicador de éxito
Paso 1	Clic en anuncio o botón WhatsApp	Mensaje automático de bienvenida	WhatsApp Business	Inmediato	Chats iniciados
Paso 2	Inicio de conversación	Presentación del servicio STP Networks	WhatsApp Business	Inmediato	Tasa de respuesta
Paso 3	Interés del usuario	Etiquetar como lead interesado	WhatsApp Business	Inmediato	Leads calificados
Paso 4	Lead etiquetado	Mensaje con propuesta de valor	WhatsApp Business	1 día después	Mensajes leídos
Paso 5	Sin respuesta o seguimiento	Recordatorio automático + CTA	WhatsApp Business	2 días después	Conversiones

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

Semana / Día	Actividad concreta	Herramienta freemium / demo	Responsable	Resultado esperado / entregable	Observaciones
Semana 1 - Día 1	Configuración Meta Business Suite	Meta Business Suite	STP Networks	Cuenta publicitaria configurada	Accesos verificados
Semana 1 - Día 2	Diseño de piezas gráficas base	Canva	STP Networks	Plantillas visuales creadas	Uso versión free
Semana 1 - Día 3	Programación de contenido	Metricool	STP Networks	Calendario de publicaciones	Periodo de prueba
Semana 1 - Día 4	Configuración respuestas automáticas	WhatsApp Business	STP Networks	Mensaje automático activo	—
Semana 1 - Día 5	Prueba de campaña paga	Meta Ads	STP Networks	Campaña piloto activa	Presupuesto bajo
Semana 2 - Día 1	Configuración email marketing	Mailchimp	STP Networks	Lista de contactos creada	Plan gratuito
Semana 2 - Día 2	Automatización de correos	Mailchimp	STP Networks	Flujo básico activo	—
Semana 2 - Día 3	Configuración analítica	Google Analytics	STP Networks	Medición de tráfico	GA4
Semana 2 - Día 4	Optimización de copys	ChatGPT	STP Networks	Textos optimizados	Pruebas A/B
Semana 2 - Día 5	Evaluación del piloto	Todas	STP Networks	Reporte final	Conclusiones

8. Indicadores de seguimiento y evaluación del piloto

Indicador (KPI)	Descripción	Fórmula de cálculo	Fuente de datos	Meta o rango objetivo
Tasa de apertura de emails	Mide el porcentaje de correos abiertos por los usuarios.	$(\text{Emails abiertos} / \text{Emails enviados}) \times 100$	Mailchimp	$\geq 25\%$
CTR en campañas Meta	Porcentaje de personas que hacen clic en los anuncios.	$(\text{Clics} / \text{Impresiones}) \times 100$	Meta Ads	$\geq 1.5\%$
Leads generados	Cantidad de contactos obtenidos durante el piloto.	Total de leads registrados	WhatsApp Business / GA4	≥ 20 leads
Tasa de respuesta en WhatsApp	Mide la interacción inicial de los usuarios.	$(\text{Respuestas} / \text{Mensajes enviados}) \times 100$	WhatsApp Business	$\geq 60\%$
Engagement en redes sociales	Nivel de interacción con el contenido publicado.	$(\text{Interacciones} / \text{Alcance}) \times 100$	Meta Business Suite	$\geq 5\%$

9. Principales riesgos y acciones de contingencia

Riesgo identificado	Probabilidad	Impacto	Acción de mitigación / contingencia
Fallas en la automatización de WhatsApp Business	Media	Alto	Realizar pruebas previas, configurar mensajes manuales de respaldo y monitorear diariamente el flujo.
Baja respuesta de los usuarios a los mensajes automáticos	Media	Medio	Optimizar copys, personalizar mensajes y ajustar horarios de envío.
Problemas técnicos con herramientas freemium	Alta	Medio	Tener herramientas alternativas y respaldos manuales de información.
Sobrecarga de trabajo para el equipo	Media	Alto	Definir prioridades, automatizar tareas repetitivas y establecer tiempos claros de entrega.
Resultados inferiores a los esperados en campañas pagas	Media	Medio	Optimizar segmentación, ajustar presupuesto y realizar pruebas A/B.

10. Pagina Web

Link de la pagina: <https://stpnetworks.netlify.app/>

1.INICIO

STP NETWORKS

Arquitectura digital corporativa para crecimiento institucional

Diseñamos sistemas digitales empresariales que convierten marketing, ventas y datos en una infraestructura escalable para compañías modernas.

- Gobernanza digital y control de datos
- Escalamiento multicanal internacional
- Automatización comercial avanzada

Solicitar diagnóstico estratégico

2.ORGANIZACIONES

Tipos de organización que atendemos

Nuestros modelos se adaptan al tamaño, industria y madurez de cada empresa.

- Startups**
Construimos bases sólidas para validar, escalar y levantar inversión.
- Empresas consolidadas**
Optimización de funnels, automatización y control de KPIs.
- Corporaciones**
Estandarización digital, expansión regional y gobierno de datos.
- Marcas ejecutivas**
Autoridad, posicionamiento y monetización de alto valor.

Modelo estratégico STP

Un framework corporativo probado para crecimiento sostenido.

- Diagnóstico y auditoría profunda
- Diseño de arquitectura digital
- Implementación técnica
- Optimización basada en datos
- Escalamiento y expansión

3. PLANES INSTITUCIONALES

Planes institucionales




Soluciones adaptadas a cada etapa empresarial.

Foundation	Growth	Dominance
\$1,200 USD	\$3,500 USD	\$7,500 USD
<ul style="list-style-type: none">• Diagnóstico• Web corporativa• Funnel inicial	<ul style="list-style-type: none">• Automatización• CRM• Optimización continua	<ul style="list-style-type: none">• Escala Internacional• Equipo dedicado• Consultoría ejecutiva
Agregar al carrito	Agregar al carrito	Agregar al carrito

4. CASOS DE ÉXITO

Casos de éxito

Resultados medibles obtenidos mediante arquitectura digital, automatización y optimización basada en datos.

 TOTALMENTE CONFIABLE	<p>Empresa B2B Internacional (Servicios Corporativos)</p> <p>Situación Inicial:</p> <ul style="list-style-type: none">• Dependencia de referidos• Funnel sin automatización• Tasa de conversión inferior al 1.2% <p>Estrategia STP:</p> <ul style="list-style-type: none">• Implementación CRM + automatización comercial• Segmentación por industria y ticket• Optimización de mensajes y procesos <p>Resultados:</p> <ul style="list-style-type: none">• +312% en conversión en 90 días• Reducción del 47% en costo por lead• Pipeline comercial predecible
	<p>eCommerce Multimarca (LatAm)</p> <p>Situación Inicial:</p> <ul style="list-style-type: none">• Alto tráfico sin ventas sostenidas• ROAS inestable• Falta de data accionable <p>Estrategia STP:</p> <ul style="list-style-type: none">• Performance Ads multicanal• Optimización CRO + Dashboards de control diario <p>Resultados:</p> <ul style="list-style-type: none">• ROAS promedio 4.6x• +189% crecimiento mensual + Escalamiento sin incremento proporcional de costos
	<p>Corporación de Servicios Profesionales</p> <p>Situación Inicial:</p> <ul style="list-style-type: none">• Procesos comerciales manuales• Falta de visibilidad ejecutiva• Equipos desconectados <p>Estrategia STP:</p> <ul style="list-style-type: none">• Arquitectura digital corporativa• Automatización de leads y reporting• KPIs ejecutivos centralizados <p>Resultados:</p> <ul style="list-style-type: none">• +64% eficiencia operativa• Reducción del ciclo de venta en 38% + Escalabilidad regional habilitada

5. ¿Por qué STP Networks?

¿Por qué STP Networks?

No somos una agencia tradicional. Operamos como un socio estratégico de crecimiento corporativo.

Enfoque en sistemas
Diseñamos arquitecturas digitales completas, no acciones aisladas.

Decisiones por datos
KPIs, dashboards y optimización continua basada en métricas reales.

Escalabilidad real
Estrategias pensadas para crecer en múltiples mercados y monedas.

Roadmap estratégico 12 meses

Visualización clara del proceso de crecimiento empresarial.

- Q1 - Diagnóstico + arquitectura
- Q2 - Implementación + automatización
- Q3 - Optimización + data avanzada
- Q4 - Escalamiento + expansión

6. Metodos de pago y contactos

Paga en línea

Procesamos pagos internacionales de forma segura vía PayPal.

PayPal

Tarjeta de débito o crédito

Espacios visuales estratégicos

- Hero principal: video o imagen corporativa de alto impacto.
- Quiénes somos: fotografía del equipo o oficina.
- Aliados: logos en alta resolución.
- Servicios: iconografía personalizada por canal.
- Casos de éxito: dashboards reales, gráficos de resultados.
- Métricas: visualización de crecimiento.
- Contacto final: imagen institucional o mapa.

Contacto

WhatsApp: +57 323 422 3547
Email: contacto@stpnetworks.com.co
Dirección: Carrera 100 #5-169, Edificio Oasis Ofc 715 - Cali, Colombia

11: Campaña publicitaria:



stpnetworks

Impulsamos el crecimiento de marcas a través de creatividad, estrategia y publicidad digital, conectando a las empresas con su público ideal.

Dirección
Carrera 100 # 5 -169
Edificio Oasis Ofic 715

323 4223547

The banner features the STP Networks logo, a tagline, and four circular icons: a person at a computer, a globe, a smartphone displaying analytics, and hands holding documents. A blue wavy graphic is at the bottom.

1. Enfoque general de la campaña

Campo	Descripción
Nombre de la campaña	Impulsa tu marca con STP Networks
Servicio a vender	Servicios integrales de marketing digital
Objetivo principal	Generar contactos comerciales a través de WhatsApp
Tipo de campaña	Generación de leads (servicios)
Enfoque	Estrategia + creatividad + resultados
Duración del piloto	2 a 4 semanas

2. Objetivo de marketing de la campaña

Campo	Descripción
Objetivo de marketing	Lograr que empresas interesadas contacten a STP Networks por WhatsApp
Acción esperada del usuario	Clic en el botón de WhatsApp y envío de mensaje
Etapas del embudo	Conversión
KPI principal	Número de chats iniciados en WhatsApp
Meta inicial	30-50 conversaciones calificadas en el primer mes

3. Audiencia objetivo

Campo	Descripción
Tipo de cliente	Empresas, emprendedores y marcas personales
Edad	25 a 45 años
Ubicación	Colombia (ciudades principales)
Perfil	Dueños de negocio, gerentes, emprendedores
Intereses	Marketing, redes sociales, crecimiento empresarial
Necesidad principal	Aumentar visibilidad, clientes y ventas

4. Buyer Persona

Campo	Descripción
Nombre ficticio	Carlos Emprendedor
Edad	32 años
Ocupación	Dueño de empresa o emprendimiento
Problema principal	Tiene redes sociales pero no generan ventas
Dolor	No sabe cómo hacer publicidad efectiva
Objetivo	Conseguir más clientes y verse más profesional
Qué valora	Resultados claros, estrategia y acompañamiento

5. Mensaje publicitario

Campo	Descripción
Mensaje principal	Impulsamos el crecimiento de marcas a través de creatividad, estrategia y publicidad digital
Mensaje secundario	Conectamos a las empresas con su público ideal
Tono	Profesional, cercano y estratégico
Llamado a la acción	Escríbenos por WhatsApp y lleva tu negocio al siguiente nivel

6. Canales de atracción

Campo	Descripción
Instagram	Reels y Posts para mostrar servicios y resultados
Facebook	Alcance y generación de leads
TikTok	Contenido dinámico y reconocimiento de marca
Google Ads	Captación de usuarios con intención de búsqueda
WhatsApp Business	Canal principal de contacto y cierre

7. Estrategia y tácticas digitales

Campo	Descripción
Atraer	Contenido educativo y publicitario - Instagram / TikTok
Convertir	Anuncios con CTA a WhatsApp - Meta Ads
Cerrar	Atención personalizada - WhatsApp Business
Fidelizar	Seguimiento y propuestas - WhatsApp / Email

8. Propuesta de valor de STP Networks

Campo	Descripción
Qué ofrecemos	Estrategia, creatividad y publicidad digital
Diferencial	Enfoque en resultados reales
Beneficio clave	Más visibilidad, más clientes y crecimiento
Valor agregado	Acompañamiento profesional y personalizado

9. Estrategia de cierre

Campo	Descripción
Método de cierre	Conversación directa por WhatsApp
Herramienta	WhatsApp Business
Tipo de mensaje	Personalizado según la necesidad del cliente
Objetivo	Agendar llamada o cotización

10. KPIs de la campaña

Campo	Descripción
Chats iniciados	Medir interés real
Clics en anuncios	Medir efectividad del mensaje
CTR	Evaluar atractivo del anuncio
Leads calificados	Medir calidad de contactos
Conversiones	Evaluar éxito de la campaña

12. Google Analytics

× Detalles de la transmisión web

⚠ La recopilación de datos no está activa en tu sitio web. Si instalaste etiquetas hace más de 48 horas, asegúrate de que estén configuradas correctamente. [Ver instrucciones de la etiqueta](#)

Detalles de la transmisión ✎

NOMBRE DE LA TRANSMISIÓN	URL DE TRANSMISIÓN	ID DE TRANSMISIÓN	IDENTIFICACIÓN DE LA MEDICIÓN
Redes Stp	https://stpnetworks.netlify.app/	13355275103	G-JN3WQH1QOR 📄

Eventos

Medición mejorada 🔧
Mida automáticamente las interacciones y el contenido de sus sitios, además de la medición estándar de visitas a la página. Los datos de elementos de la página, como enlaces y vídeos incrustados, podrían recopilarse con eventos relevantes. Debe asegurarse de que no se envíe información personal identificable a Google. [Más información](#) 👍

Medición: 👁 Page views 📄 Scrolls 👤 Outbound clicks + 4 más ⚙

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

Crear eventos personalizados ➤
Crea nuevos eventos a partir de eventos existentes. [Más información](#)


Secretos de la API del protocolo de medición ➤
Cree un secreto de API para permitir el envío de eventos adicionales a esta secuencia mediante el Protocolo de Medición. [Más información](#)

Redactar datos ➤
Evitar que se envíen datos específicos a Google Analytics. [Más información](#) ✉ Correo electrónico activo 🔑 Claves de parámetros de consulta de URL inactivas


13. Boton de PayPal

Paga en línea

Procesamos pagos internacionales de forma segura vía PayPal.



Tarjeta de débito o crédito


Desarrollado por 

0% ROI promedio

0Marcas escaladas

Paga en línea

Procesamos pagos internacionales de forma segura vía PayPal.



Tarjeta de débito o crédito

Espacios visuales estratégicos


- Hero principal: video o imagen corporativa de alto impacto.
- Banner arriba: fotografía del equipo o oficina.
- Atención: logo en alta resolución.
- Servicios: fotografía personalizada por canal.
- Casos de éxito: dashboard real, gráficos de resultados.
- Métricas: visualización de crecimiento.

0% ROI promedio

0Marcas escaladas

Paga en línea

Procesamos pagos internacionales de forma segura vía PayPal.



Tarjeta de débito o crédito

Espacios visuales estratégicos

- Hero principal: video o imagen corporativa de alto impacto.
- Banner arriba: fotografía del equipo o oficina.
- Atención: logo en alta resolución.
- Servicios: fotografía personalizada por canal.
- Casos de éxito: dashboard real, gráficos de resultados.
- Métricas: visualización de crecimiento.
- Contacto final: imagen institucional o mapa.

Inicie sesión en su cuenta de PayPal - Google Chrome

sandbox.paypal.com/checkoutnow?atomic-event-state=eyJkb21haW40UjZ...

Pagar con PayPal

Ingrese su dirección de correo electrónico para empezar.

¿Olvidó su correo electrónico?

Siguiente


o

Abrir una cuenta

Español | English | Français | 中文

PayPal - Google Chrome

sandbox.paypal.com/checkoutweb/signup?atomic-event-state=eyJkb21haW40UjZ...

 \$499,00

¿Tiene una cuenta de PayPal? **Iniciar sesión**

o

Pague con tarjeta de crédito


No compartiremos su información financiera con el vendedor.

País: Colombia

Correo electrónico: sebastian.chimunja@gmail.com

Tipo: Celular Número de teléfono: +57

Le enviaremos un mensaje de texto con un código de seguridad para confirmar este número.



N.º de la tarjeta



stpnetworks

Lleva tu negocio al siguiente nivel

QUIENES SOMOS?

NUESTROS ALIADOS

COMUNICACION

TELEFONO:
323 4223547

DIRECCION:
Carrera 100 # 5 -169
Edificio Oasis Ofic 715

¿QUIENES SOMOS?

STP Networks es una agencia de marketing digital que se dedica a ayudar a empresas, emprendimientos y marcas personales a mejorar su presencia en internet. La empresa ofrece servicios como diseño gráfico, manejo de redes sociales, creación de contenido, branding, campañas pagas y asesoría en marketing digital.

El objetivo principal de STP Networks es que las marcas se vean más profesionales en redes sociales y logren conectar mejor con sus clientes, aumentando su visibilidad y sus ventas. La agencia trabaja principalmente con pequeñas y medianas empresas que necesitan apoyo para destacarse en el mundo digital.

NUESTROS ALIADOS:



TECNOQUÍMICAS



LA REBAJA



HERO MOTOS

COMUNICACION:

META

A través de Meta gestionamos redes sociales y campañas publicitarias, utilizando contenido visual, historias y reels. Además, aprovechamos la segmentación para llegar al público correcto y facilitar la comunicación directa con los clientes por medio de mensajes.



TIKTOK

En STP Networks utilizamos TikTok para crear contenido creativo, dinámico y en formato de video corto, lo que permite a las marcas aumentar su visibilidad y llegar a nuevas audiencias. Esta plataforma se usa principalmente para generar reconocimiento de marca y captar la atención de públicos jóvenes de manera rápida.



GOOGLE ADS

En STP Networks utilizamos Google Ads para mostrar anuncios cuando las personas buscan productos o servicios relacionados con el negocio del cliente. Esta herramienta nos permite llegar a usuarios con alta intención de compra, mejorar la visibilidad en buscadores y generar contactos de manera más efectiva.

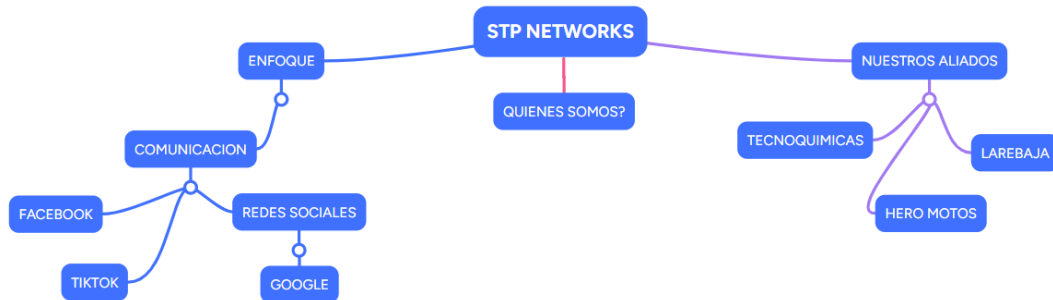


YOUTUBE

Usamos YouTube para crear y promocionar videos publicitarios que ayudan a las marcas a contar su historia y generar reconocimiento. A través de anuncios en video, logramos captar la atención del público y reforzar la presencia digital de las marcas.



15.Construcción de mapa



Marketing Digital y Estrategia: Chaffey, D., y Ellis-Chadwick, F. (2019). Digital marketing (7th ed.). Pearson.

Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2021). Marketing 5.0: Technology for Humanity. Wiley.

Holliman, G., y Rowley, J. (2014). Business-to-business digital content marketing: marketers' perceptions of best practice. Journal of Research in Interactive Marketing.

Google. (s. f.). Ayuda de Google Analytics 4.
<https://support.google.com/analytics/>

