

ACTIVIDADES DE PASANTÍAS



Introducción:

Este documento detalla las actividades que el estudiante de marketing digital llevará a cabo durante sus pasantías en Deli heladería. Como propietaria de la heladería y supervisora de las prácticas del estudiante, estoy comprometida a proporcionar una experiencia educativa significativa y relevante que beneficie tanto al estudiante como a mi negocio.

Objetivo:

El objetivo principal de estas pasantías es permitir al estudiante aplicar sus conocimientos teóricos en un entorno empresarial real y adquirir experiencia práctica en diversas áreas del marketing digital. A lo largo de las 240 horas de pasantías, el estudiante se involucrará en una variedad de actividades diseñadas para mejorar su comprensión y habilidades en marketing digital, al tiempo que contribuirá al crecimiento y la visibilidad de la heladería en línea.

Actividades:

1. **Análisis de la presencia en línea:** Realizar un análisis exhaustivo de la presencia actual de la heladería en las redes sociales y otras plataformas digitales. Identificar áreas de mejora y oportunidades de crecimiento.
2. **Desarrollo de contenido para redes sociales:** Crear contenido atractivo y relevante para publicaciones en las redes sociales, incluyendo imágenes, videos, y textos creativos que promuevan los productos y eventos de la heladería.
3. **Planificación de campañas publicitarias:** Colaborar en la planificación y ejecución de campañas publicitarias en línea, utilizando herramientas como Facebook Ads, Google Ads, y otras plataformas de publicidad digital.
4. **Optimización de SEO local:** Investigar y aplicar estrategias de optimización de motores de búsqueda (SEO) para mejorar la visibilidad de la heladería en búsquedas locales.
5. **Gestión de la comunidad en línea:** Monitorizar y participar en conversaciones en las redes sociales y otros canales digitales para construir y mantener relaciones positivas con los clientes.
6. **Evaluación de métricas y análisis de datos:** Utilizar herramientas analíticas para rastrear el rendimiento de las campañas y actividades de marketing digital, e interpretar los datos para tomar decisiones informadas.
7. **Investigación de tendencias y competencia:** Mantenerse al tanto de las tendencias emergentes en marketing digital y realizar análisis de la competencia para identificar oportunidades y desafíos.

8. **Creación de informes y presentaciones:** Preparar informes periódicos que resuman el progreso y los resultados de las actividades de marketing digital, y presentarlos de manera clara y concisa.
9. **Creación de una base de datos para Email marketing:** Diseñar y ejecutar campañas de email marketing para promover ofertas especiales, eventos y novedades de la heladería, utilizando plataformas como Mailchimp o Sendinblue.
10. **Gestión de contenido en un blog:** Investigar y redactar artículos de blog sobre temas relacionados con helados, recetas, consejos de consumo, etc., para aumentar el tráfico orgánico para las redes sociales de la heladería.
11. **Creación de contenido multimedia:** Colaborar en la producción de contenido multimedia más avanzado, como podcasts, entrevistas en video con clientes o empleados, o tours virtuales de la heladería.
12. **Campañas de reseñas y testimonios:** Diseñar estrategias para solicitar y recopilar reseñas y testimonios de clientes satisfechos, y promoverlos en las redes sociales y el sitio web de la heladería.
13. **Investigación de nuevas plataformas y tecnologías:** Explorar nuevas plataformas y tecnologías emergentes en marketing digital, como realidad aumentada, chatbots o realidad virtual, y proponer formas innovadoras de implementarlas en la estrategia de marketing de la heladería.
14. **Colaboración con eventos locales:** Identificar oportunidades para colaborar con eventos locales, festivales de comida o ferias comerciales, y coordinar la presencia de la heladería para aumentar su visibilidad y atraer nuevos clientes.
15. **Programación de contenido:** Utilizar herramientas de programación de contenido para planificar y programar publicaciones en redes sociales con anticipación, optimizando el tiempo y la consistencia de la presencia en línea de la heladería.
16. **Interacción en grupos y comunidades:** Participar en grupos y comunidades relevantes en redes sociales o foros en línea para establecer relaciones con otros negocios locales, clientes potenciales y defensores de la marca.
17. **Monitoreo de la reputación en línea:** Vigilar y responder de manera proactiva a las menciones y comentarios sobre la heladería en línea, gestionando la reputación de la marca y abordando cualquier preocupación o queja de los clientes de manera rápida y profesional.
18. **Segmentación de audiencia y personalización:** Utilizar datos de clientes y herramientas de segmentación para crear contenido y ofertas personalizadas que resuenen con diferentes segmentos de la audiencia, aumentando así la relevancia y efectividad de las campañas de marketing.
19. **Creación de una landing page:** Proponer una landing para promocionar nuevos productos.
20. **Creación de tutoriales y demostraciones en video:** Producir tutoriales y demostraciones en video sobre cómo hacer helados en casa, combinaciones

de sabores creativos, o entrevistas con el chef de la heladería, para educar y entretener a la audiencia en línea.

21. **Estrategias de retargeting:** Implementar campañas de retargeting para volver a comprometer a los visitantes del sitio web que no completaron una acción deseada, como realizar una compra o suscribirse al boletín informativo.
22. **Monitorización de tendencias en redes sociales:** Estar al tanto de las tendencias y conversaciones en las redes sociales relevantes para la industria alimentaria y el helado, y adaptar el contenido y las estrategias de marketing en consecuencia.

