

Palettea[®]

Kit De Marca

By Sofía Rubio



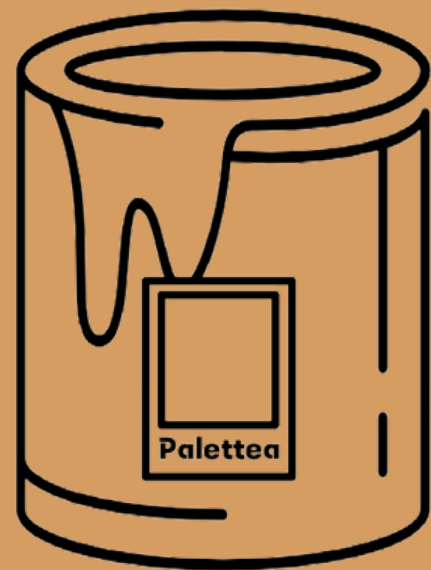
Introducción

Palettea es tu compañero creativo para transformar tus espacios en obras de arte. Con una gama de pinturas y revestimientos de alta calidad, Palettea te ofrece la paleta perfecta para expresar tu estilo único. Desde colores vibrantes hasta tonos suaves y elegantes, nuestras pinturas están diseñadas para brindar durabilidad y belleza a cualquier superficie. ¡Deja que tu imaginación vuele con Palettea y dale vida a tus ideas con colores que inspiran!

- Logo
- Tipografía y Paleta de Colores
- Objetivos de marketing digital
- Plataformas Sugeridas
- Página Web Mockup
- Contenido de página web
- KPI'S
- Social Media Moodboard
- Plan de contenido
- Herramientas



Palettea®



Palettea®

Logo

1. El nombre de la marca sale de la palabra “Palette” que significa “paleta” en inglés para hacer ilusión a la paleta de colores.
2. El primer logo es el nombre de la marca como una marca denominativa “wordmark”. En ambos colores negro y blanco para poder contrastar mejor con los colores de la marca.
3. El logo secundario es el icono de la marca que representa el envase de la pintura.
4. En medio del envase podemos ver un rectángulo haciendo alusión al de tipo “Pantone” que sirve para poder hacer énfasis en el color de la pintura que se esta promocionando.

Tipografía y Paleta de Colores

TENADA

Titulos principales

ABCDEFGHIJKLMNPQ
RSTUVWXYZ abcdefghijk
mnopqrstu 123456789...

GOTHAM

Títulos o subtítulos

ABCDEFGHIJKLMNLOPQ
RSTUVWXYZ abcdefghijk
mnopqrstu 123456789...

ALATA

Subtítulos y Párrafos

ABCDEFGHIJKLMNLOPQ
RSTUVWXYZ abcdefghijk
mnopqrstu 123456789...



Objetivos

Mejorar la visibilidad de la marca y su presencia digital

- Por medio de redes sociales.
- Promocionando la página web en FacebookAds.
- Haciendo uso de SEO correcto, utilizando las palabras más buscadas.

Gestión de Contactos (CRM)

- Por medio de herramientas como Salesforce podemos llevar el seguimiento de todos los clientes potenciales que lleguen a nuestra web.
- Envió de correos con información y promociones.

Aumentar las conversiones, leads y fidelidad

- Por medio de FacebookAds y Adwords podemos posicionar nuestra página web y aumentar clientes.
- Gestión de servicio al cliente post venta
- Social Listening
- Contenido orgánico que logre captar nuevos clientes.



Plataformas Sugeridas

Instagram

España cuenta con 23,95 millones de usuarios en Instagram (50% de la población total del país). Es una plataforma indispensable para dar a conocer la marca.

TikTok

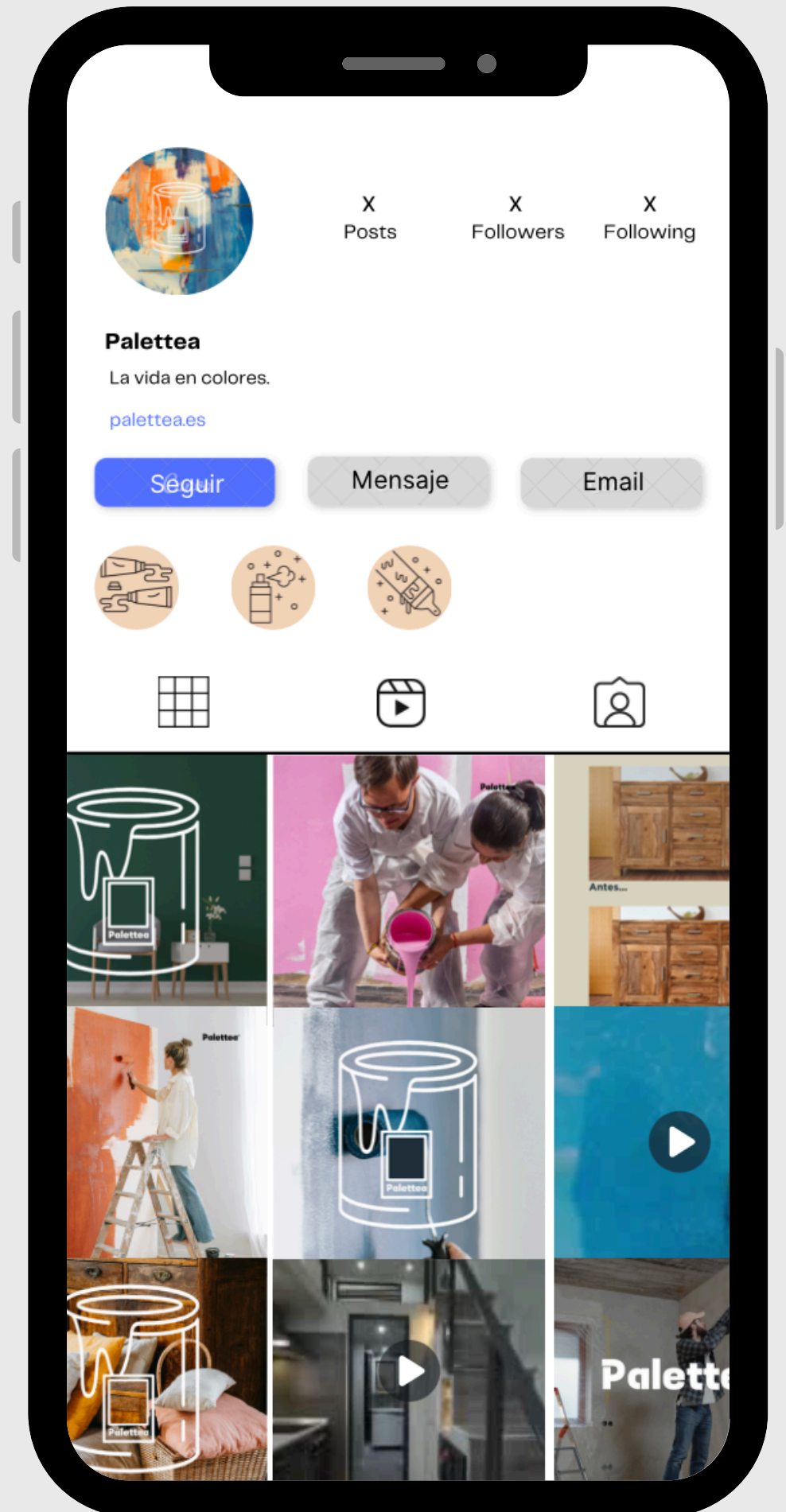
España cuenta con 16,63 millones de usuarios de TikTok 2024, mayores de 18 años. Ahora mismo es la plataforma más usada y sirve para darle visibilidad a la marca de una manera más orgánica y contenido más específico.

Pinterest

A pesar de ser menos popular que Instagram, Facebook o Tiktok, sus usuarios en España ascienden a más de 7 millones. Es la plataforma diseñada para que las personas busquen ideas e inspiración volviendola asi una de las más importantes para ofrecer el producto.

Youtube

YouTube tiene 40,7 millones de usuarios en España. Es la plataforma en la que se puede reutilizar el mismo contenido de TikTok en formato de youtube short obteniendo asi más visualización de la marca.



Página Web



Contenido Página Web

- **Conocenos**

Es importante este apartado para que nuestros clientes puedan saber quienes somos, cual es nuestra historia, misión y visión.

- **Productos & Colores**

Una ventana en la que podemos ver todo el catalogo de productos y comprar.

- **Revestimiento de Alto Rendimiento**

Tener un página donde se pueda presentar todos los productos industriales y ejemplos de como queda el producto final con clientes.

- **Servicios & Recursos**

En esta ventana compartimos los servicios y los recursos que la compañía ofrece.

- **Suscribirse**

Finalmente tenemos una landing page para los clientes que quieran cotizaciones, información o cualquier tipo de dudas.



KPI'S

Número de leads generados

- Se controla viendo el registro en la newsletter, contenidos descargados, inscripciones, entre otros.

Tasa de conversión

- Esta directamente proporcionado con la facturación. En este se mide la efectividad de promociones y la publicidad.

Alcance y engagement

- Mide hasta donde ha llegado la campaña y cuantas personas han interactuado con esta.

Viralización en redes sociales

- De esta manera podemos saber cuales son los posts que estan funcionando y asi poder aumentar la visualización de la marca. Es clave para plataformas como Tiktok.

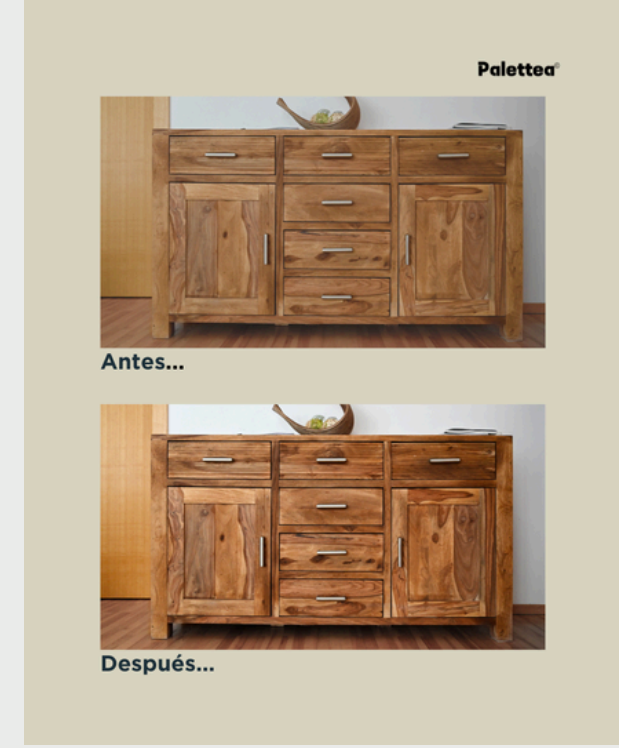


Social Media MoodBoard

El diseño del feed está hecho para que los colores que se quieren promocionar se destaquen y transmita al cliente una claridad sobre lo que se quiere vender siendo sutiles. El feed nos ayuda también a que los clientes se inspiren y cojan ideas de él. Conectando así con nuestro público dejándoles ver fácilmente los productos y facilitándoles la búsqueda de ellos. Se deben compartir ideas, diseños, decoraciones, que vayan alineadas a la marca y con un aspecto estético que ayude a mantener limpio el feed.

#Brandfeed

- Colorido
- Limpio
- Energetico
- Simple



Plan de Contenidos

- **Fotos del producto**

Enseñamos el producto terminado y ocupamos el logo del recipiente para poder resaltar el color utilizado. Podemos promocionar los artículos más vendidos y poner el link directamente hacia la compra. Formato foto.

- **Un antes y un después**

Nos ayuda a enseñar la calidad de los productos especializados como lo es el barniz. Formato video o foto.

- **Trucos e Ideas**

Mostrar a nuestros seguidores como un producto ayuda a mejorar o decorar la habitación. Por ejemplo el uso de pintura antihumedad para el interior. Preferiblemente formato video. Este al principio puede ser contenido republicado de otras cuentas.



Plan de Contenidos

- **Nuestros clientes**

Tanto como clientes industriales como consumidores individuales, compartamos lo que ellos nos comparten.

- **Marketing Influencer & UGC (User generator content)**

Hoy en día no podemos dejar a un lado esta modalidad por lo cual el hacer una búsqueda de influencer que se apeguen a la marca nos ayudara a tener mucha más visibilidad.



Herramientas

Salesfroce

- Herramienta que sirve para el CRM. Centralización de la información del cliente, incluyendo historial de compras y preferencias. Automatización de actividades de ventas y seguimiento de clientes potenciales. Gestión de servicio post venta.

Kajabi - Wix - Wordpress

- Creación de página web y landing pages.

Canva - Adobe (formato foto)

- Creación de contenido.

Mailchamp

- Creación de Newsletters.





Palettea[©]

Gracias!