

# TRABAJO FIN DE MÁSTER



**UCAM**

UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE MURCIA

## **FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA**

*Máster en Marketing y Comunicación*

### PLAN DE COMUNICACIÓN EXTERNA PARA LA MARCA "BARAMBAO"

Autor/a:

Isabel Martínez Flores

José Manuel García Martínez

Director/a:

Dra. Carmen María Carrillo González

Murcia, junio de 2023



# TRABAJO FIN DE MÁSTER



**UCAM**

UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE MURCIA

## **FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA**

*Máster en Marketing y Comunicación*

### PLAN DE COMUNICACIÓN EXTERNA PARA LA MARCA “BARAMBAO”

Autor/a:

Isabel Martínez Flores

José Manuel García Martínez

Director/a:

Dra. Carmen María Carrillo González

Murcia, junio de 2023



## **Agradecimientos**

Agradecer a la Universidad Católica San Antonio de Murcia, la oportunidad de haber estudiado este Máster tan importante para nuestro futuro profesional. A nuestra tutora, Carmen María Carrillo, por ser guía fundamental en la realización de este Trabajo Fin de Máster. A Laura Carrión Ortín, por ofrecer todo tipo de información sobre la empresa.

Y en especial, a nuestros familiares y amigos, por el apoyo incondicional tanto al principio como al final de esta etapa.

Gracias a todos, por formar parte de este período tan significativo.

## ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>8</b>
<b>1. OBJETIVOS</b>	<b>10</b>
<b>2. METODOLOGÍA</b>	<b>11</b>
<b>3. MARCO TEÓRICO</b>	<b>12</b>
<b>Capítulo 1: El Sector y la empresa</b>	<b>12</b>
1.1. Descripción del sector	12
1.2. La historia de Barambao	16
1.3. Misión, Visión y Valores	17
1.4. Productos	18
1.5. Públicos	22
1.6. Competidores actuales	24
<b>Capítulo 2: Análisis de la comunicación externa de Barambao</b>	<b>25</b>
2.1. Notoriedad e imagen	25
2.2. Detección de las necesidades (Análisis DAFO)	26
2.3. Planteamiento del problema	29
<b>Capítulo 3: Propuesta del Plan Estratégico de Comunicación</b>	<b>32</b>
3.1. Objetivos	32
3.2. Acciones tácticas para Barambao	33
3.3. Indicadores	48
3.4. Presupuesto	51
<b>4. CRONOGRAMA</b>	<b>53</b>
<b>5. CONCLUSIONES</b>	<b>54</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>56</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>60</b>

## ÍNDICE DE ELEMENTOS GRÁFICOS

### LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Clasificación del público que tiene algún tipo de relación con la marca, sus intereses y necesidades hacia la empresa.	23
Tabla 2: Análisis DAFO de la empresa Barambao.	28
Tabla 3: Indicadores de las acciones de Barambao.	48
Tabla 4: Presupuestos por categoría de gastos del proyecto para la marca Barambao.	51

### LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Número de empresas en el Sector Textil España 2010-2021.	14
Gráfico 2: Número de empresas por CCAA en el Sector Textil.	15
Gráfico 3: Diagrama circular de productos más comprados online en el Sector Moda.	16

### LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Logo de la marca Barambao.	17
Ilustración 2: Vestido vendido por Barambao.	19
Ilustración 3: Collares y pendientes vendidos por Barambao.	20
Ilustración 4: Anillo vendido por Barambao.	20
Ilustración 5: Bolso vendido por Barambao.	21
Ilustración 6: Gafas de sol vendidas por Barambao.	21
Ilustración 7: Captura de pantalla del perfil de Facebook.	30
Ilustración 8: Captura de pantalla del perfil de Instagram	31
Ilustración 9: Imagen de Eugenia Ales.	37
Ilustración 10: Imagen de Inmaculada Cerdán.	38

Ilustración 11: Imagen de María Ángeles Frutos.	39
Ilustración 12: Imagen de Gemma Pujalte	42
Ilustración 13: Producto diseñado por Gemma Pujalte.	43

## **LISTA DE ANEXOS**

Anexo 1: Tabla de acciones de comunicación en Barambao.	60
Anexo 2: Calendario estratégico de las acciones comunicativas.	62
Anexo 3: Resumen táctico de comunicación externa.	66
Anexo 4: Cronograma anual para Barambao.	68
Anexo 5: Página web de Barambao.	121
Anexo 6: Encuesta realizada	127



## INTRODUCCIÓN

La comunicación es muy importante para todo tipo de negocios y sobre todo para alcanzar los objetivos de una empresa. Para ello, es necesario establecer relaciones sólidas con un público objetivo.

En el presente Trabajo Fin de Máster se tiene como propósito desarrollar un Plan de Comunicación Externa para la marca Barambao, una pequeña empresa de moda, bisutería y complementos en la Región de Murcia, con el fin de mejorar su visibilidad, promoción y ventas.

Hasta el momento, la empresa no ha puesto en marcha ninguna estrategia de comunicación adecuada para sus acciones externas, lo que ha afectado negativamente su situación en el mercado local y la visibilidad de marca en general. Debido a esto, se diseña una estrategia de comunicación con el objetivo de que mejoren las actividades existentes y se planifiquen nuevas ideas. Lo que se pretende es crear proyectos que aumenten la visibilidad de la marca, ante un público objetivo.

Una vez realizado el análisis completo de esta empresa e identificando cuáles son sus principales debilidades, se ha desarrollado un Plan de Comunicación Externa con acciones tácticas nuevas, modificando sus acciones actuales, y un cronograma donde aparecen cada una de las actividades llevadas a cabo para la marca Barambao durante todo un año.

La justificación de este proyecto se basa en la necesidad de establecer una comunicación idónea con un público objetivo y aumentar el número de clientes de Barambao. La marca busca aprovechar las plataformas digitales, como las redes sociales, para lograr estos objetivos.

La empresa se encuentra constituida por dos trabajadoras (madre e hija) por lo que no tiene sentido diseñar una estrategia de comunicación interna, pero sí trabajar el sector de la comunicación externa para la marca. Este

planteamiento ayudará a Barambao a mejorar su presencia en el mercado y alcanzar un mayor nivel de eficacia en su comunicación con su clientela.

A través del análisis de la empresa y la identificación de sus necesidades y oportunidades, se han establecido en concreto seis acciones tácticas: uso estratégico de las redes sociales en Instagram y Facebook; colaboraciones con las influencers Eugenia Ales, Inmaculada Cerdan y María Ángeles Frutos; uso de la Página web de la marca Barambao; colaboración con la diseñadora Gemma Pujalte; participación en el evento Murcia es moda, así como la participación en fiestas patronales de Santiago el Mayor.

Todas estas acciones se medirán mediante indicadores que permitirán que la acción empleada se pueda llevar a cabo y sea eficiente para poner en marcha la planificación para la marca Barambao. En cada uno de los indicadores se observa la descripción de cada uno de ellos y el tiempo dedicado a cada uno de ellos representando cuándo se realizará esa acción.

Aunque este proyecto supone un desafío y requiere de bastante esfuerzo, se espera que este Plan de Comunicación Externa resulte beneficioso para la empresa; logrando una mayor visibilidad en el mercado de la moda local e incluso, a nivel regional.

## 1. OBJETIVOS

Los objetivos que persigue este trabajo se dividen en generales y otros específicos.

### Objetivos Generales

- Elaborar un Plan de Comunicación externo que permita mejorar la comunicación con sus públicos y llegar a más clientes para aumentar las ventas.

### Objetivos Específicos

- Analizar la comunicación externa actual de la empresa Barambao.
- Detectar las necesidades de comunicación externa de Barambao.
- Conocer el sector de la moda en la Región de Murcia.
- Aplicar los conocimientos adquiridos en el Máster.
- Desarrollar habilidades de redacción, síntesis e investigación.

## **2. METODOLOGÍA**

La metodología llevada a cabo para la realización de este trabajo ha consistido en primer lugar, en un estudio de campo de la propia empresa con el objetivo de conocerla.

Posteriormente, se ha hecho una revisión bibliográfica para la que se han consultado diversas fuentes secundarias y trabajos académicos, artículos en web, blogs y libros de texto.

Con toda la información recopilada y con un exhaustivo análisis de sus redes sociales, se inicia la creación de un Plan de Comunicación Externo detallando las acciones tácticas a llevar a cabo para la mejora de la empresa. En esta parte de la propuesta, también se emplean fuentes de creación propias tales como calendarios y tablas que recogen la planificación y organización de las estrategias comunicativas del plan.

### 3. MARCO TEÓRICO

#### Capítulo 1: El Sector y la empresa

##### 1.1. Descripción del sector

La historia de la moda en la Región de Murcia se remonta a la época medieval; la Región era conocida por sus telas de lino y algodón. En el siglo XVIII, Murcia tuvo un gran auge en las demandas de telas y algodones. Las prendas típicas murcianas tuvieron popularidad en la época: blusas, faldas, mantillas, entre otras. Los productos artesanales durante el siglo XX en la Región dieron más popularidad a la moda regional. (Martínez Alcazar, 2018)

Actualmente, la moda en Murcia se adapta a las tendencias modernas. Ser una ciudad turística, joven y universitaria, hace que convivan diferentes culturas y modas, creando una región cosmopolita. Además, la región apuesta por la industria de la moda sostenible, utilizando materiales naturales y mecanismos de producción respetuosos con el medio ambiente.

Barambao, como bien se ha mencionado a lo largo del trabajo, es una empresa dedicada al sector de la moda en España, en concreto centra su actividad en la Región de Murcia. Esta marca refleja un estilo propio, intentando respetar la tradición murciana en la moda, así como la elaboración de sus productos utilizando materiales artesanales que hagan recrear la moda pasada y además, sean sostenibles en el tiempo.

Según informa la Revista *Forbes* (2023), en 2022 la industria textil llegó a los 6.651 millones de euros, creciendo un 10% respecto al año 2021.

Como bien es sabido, el sector de la moda es un mercado lleno de oportunidades y negocios. A su vez, no es como otros sectores, robustos y complicados de reinventar, sino que te permite estar en constante cambio y renovación. Esto supone una atracción muy grande para que entren competidores en él. Del mismo modo, la competencia es mayor y de ahí a que se tenga que trabajar más la parte comunicativa.

La moda ha evolucionado a lo largo del tiempo. Actualmente, es considerado como parte esencial de la vida de muchas personas. Según Pedroni y Pérez Curiel (2019), la moda significa mucho más que ropa, prendas de vestir o vestidos. Es un fenómeno de cambio social, donde se incluye a la ropa, pero que engloba muchos más sectores. La moda es un fenómeno social y cultural.

Esta industria se divide en dos sectores: por una parte, la alta costura, y por otra, el casual<sup>1</sup>. En cuanto a la demanda de cada uno de ellos, el último es el que abarca mayor número de consumidores puesto que es el que presenta una gran variedad de nichos donde emprender. En este mercado es en el que se mueve Barambao.

El auge de las redes sociales y el fenómeno influencer ha sido una gran ventaja para este sector, el cual se ha visto beneficiado por su nueva forma de atraer clientes y vender sus productos.

Otra de las características de este sector es la sustentabilidad y la sostenibilidad. En pleno siglo XXI, distintos movimientos medioambientales y *fashion revolution*<sup>2</sup> han implementado que las industrias, como la textil o la siderúrgica, incluyan en su proceso de producción métodos para reducir el impacto ambiental y mejorar las condiciones de trabajo de las personas. (Palacios-Chavarro, Marroquín-Ciendúa y Pérez-Portillo, 2023)

Del mismo modo, están apareciendo ya las primeras empresas que apuestan por reutilizar o reciclar las prendas en buen estado y así crear moda sostenible. Se puede decir que la moda sigue una corriente de fabricación de productos más duraderos y de mejor calidad, frente a la cantidad y poca calidad, haciendo énfasis en su producción de una forma sostenible.

---

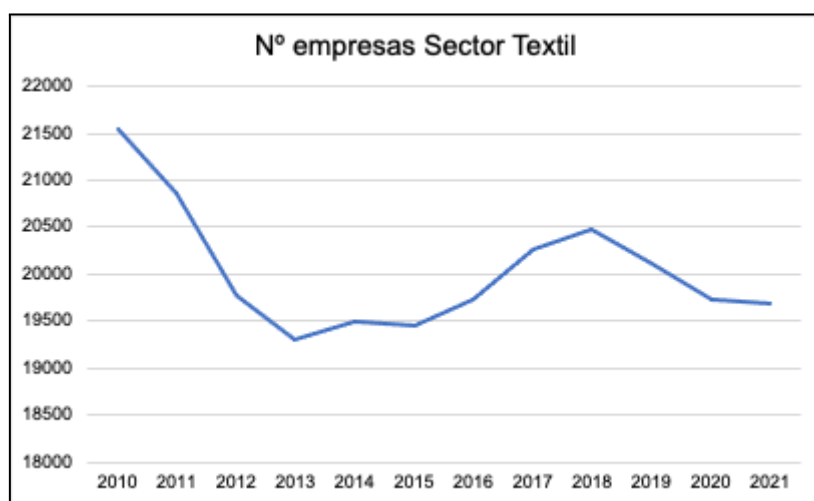
<sup>1</sup> Según *The trendy man* (2022) este estilo “consiste en looks cuidados y con elementos formales, pero que incluye prendas informales, como unos tenis, una camiseta o una sudadera debajo de una blazer o con pantalones formales”.

<sup>2</sup> Movimiento mundial que busca terminar con la explotación laboral dentro del sector de la moda.

En cuanto a los datos económicos, el sector de la moda aporta mucho en términos de capital ya no solo a los propios empresarios y personal que se dedica a él, sino al país en su conjunto incluyendo los términos de exportación (*Fashion United, 2023*).

Según el *Informe Económico de la Moda en España (2022)* en términos de exportación e importación, la moda pasó de un 8,1% en 2020 a un 8,5% en 2021 en los productos exportados, mientras que en la importación se produjo una reducción llegando al 14,6%. Esto se debió, principalmente, a la reapertura de los mercados internacionales después de la pandemia de la Covid-19. Actualmente, existen alrededor de unas 19.676 (INE. DIRCE. Empresas a 1 de enero de 2022) empresas que se dedican a este sector en España. Aquí se muestra un gráfico de la evolución que ha tenido dicho mercado en cuanto al número de empresas que se mueven en él.

**Gráfico 1: Número de empresas en el Sector Textil España 2010-2021.**



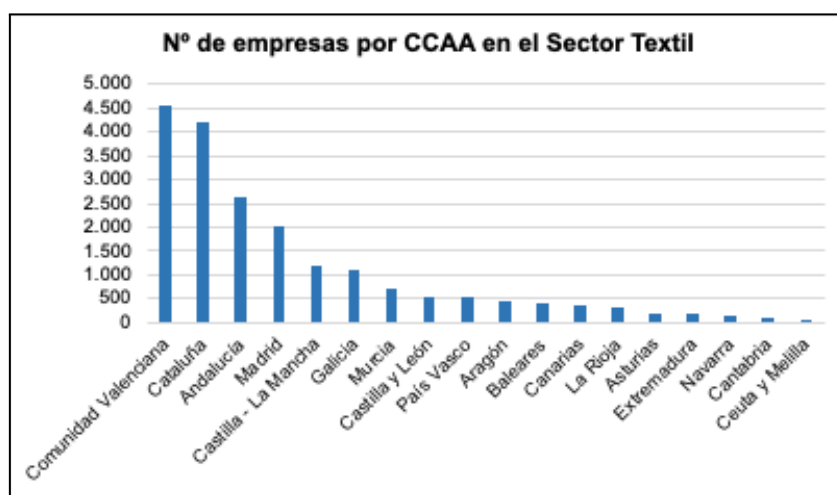
Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar del gráfico anterior, el sector de la moda ha experimentado alzas y bajas. No obstante, la bajada del número de empresas en algunos años no es sinónimo de que el sector vaya mal.

Para el caso de la Región de Murcia, los datos a los que se ha tenido acceso desde el Instituto Nacional de Estadística (INE), concluyen que existen 717 empresas que se dedican a la industria de la moda, lo que supone un 3,64% del total de empresas (*INE. DIRCE. Empresas a 1 de enero de 2022*).

A continuación, se puede observar un gráfico por CCAA del número de empresas que hay dentro del sector textil en cada una de ellas. La Región de Murcia se encuentra la séptima por delante de comunidades como Aragón o País Vasco.

**Gráfico 2: Número de empresas por CCAA en el Sector Textil.**

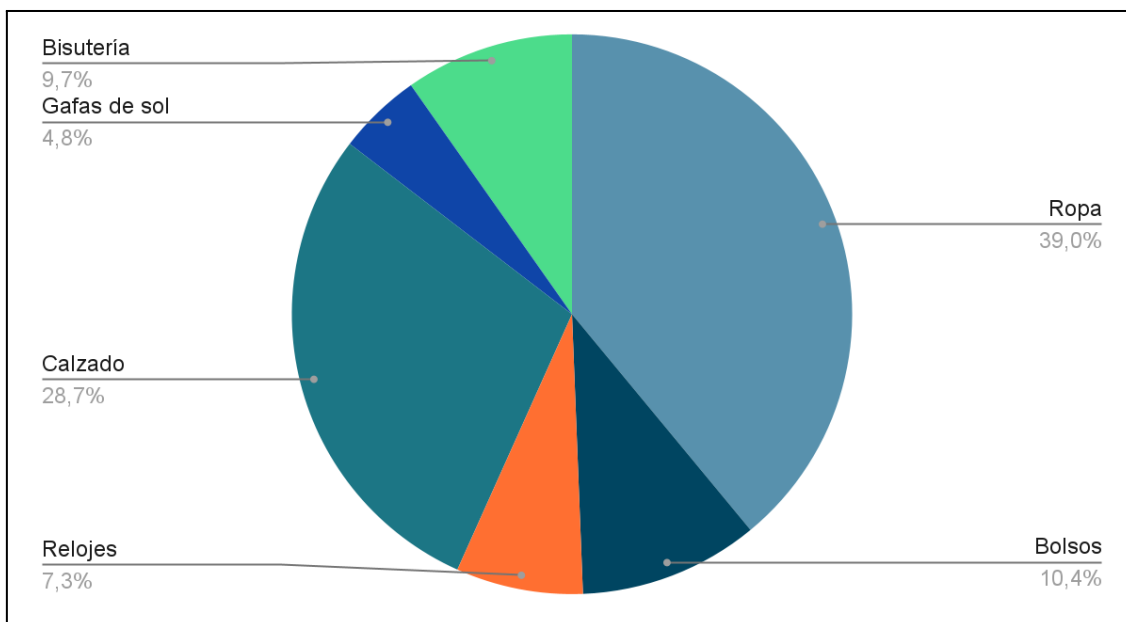


Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a los productos que mueve el sector de la moda en España, según el *Informe 2020* realizado por SalesSupply en abril de 2021 el listado de productos más comprados online se establece de la siguiente forma: con un 39% la ropa, seguida de un 28,7% para calzado y artículos de cuero, y siendo el producto menos demandado las gafas de sol con un 4,8%. Por su parte, artículos como relojes, bolsos o bisutería se encuentran en la mitad de la lista con porcentajes del 7,3%, 10,4% y 9,7% respectivamente.



**Gráfico 3: Diagrama circular de productos más comprados online en el Sector Moda.**



Fuente: Sales Supply España, 2021.

Esto indica que el sector de la moda abarca no sólo las prendas de vestir, sino también calzado y accesorios tales como bisutería, gafas de sol o bolsos. En concreto, Barambao ofrece prendas de vestir, bisutería artesanal, bolsos y gafas de sol. Los únicos productos que no comercializa de este listado son el calzado y los relojes.

## 1.2. La historia de Barambao

La empresa Barambao nace en el año 2017 cuando su propietaria Laura Carrión Ortín, junto a su madre, decidieron crear un negocio de moda. Y es que, tras toda una vida dedicada a la confección de costuras y creación de bisutería artesanal, emprendieron un viaje que les hacía especial ilusión, abrir su propio negocio.

En el 2017 abrieron su primera tienda física en el Barrio de Santiago El Mayor (Murcia). Un año más tarde, consiguieron abrir su segunda tienda física en el Barrio del Carmen (Murcia).

Como logo de su marca, Barambao, estableció un modelo sencillo en tonos blanco y negro, para transmitir esa idea de sencillez y estilo.

**Ilustración 1: Logo de la marca Barambao.**



Fuente: Foto de perfil de Barambao en Instagram.

### **1.3. Misión, Visión y Valores**

La filosofía que sigue Barambao es ser fiel a uno mismo, basándose en la esencia de la persona.

Hay formas de vivir la vida y para la marca Barambao, “parte de lo que somos está en cómo vestimos”. Por ello, es importante ir más allá de lo tradicional, de aquello que está presente en cualquier tienda. Para esta empresa, la vida consiste en arriesgar y darle valor a todo aquello que no se ve, ya que eso es lo que marca la diferencia. Su filosofía pasa por lo artesanal y personal, lo que le permite crear prendas únicas y cómodas con una estética bohemia. Esta marca busca que toda persona que lleve sus prendas o accesorios se sienta libre de expresarse a través de su estilo de vida y haga de ellos su forma de entender la vida. Los diseños no se enfocan en prendas muy elegantes o extravagantes, sino en ropa minimalista con un toque *chic*, lo que te hace sentir diferente al llevarlas.

- Misión:

La empresa tiene como misión ser una tienda diferente a las existentes, donde el público la elija por su esencia. La marca pretende contribuir a que los productos que ofrece sean de una producción artesanal y local, con la finalidad de lograr un consumo próximo y sostenible. De esta forma trata de reforzar su lema “*tu estilo de vida*”.

- Visión:

Su visión es formar un estilo Barambao dentro de la ciudad de Murcia, donde su ropa y complementos sean reconocidos en este estilo, causando referencia como marca.

- Valores:

Los valores que conforman la empresa Barambao son la cercanía con sus clientes, amor por los detalles de sus productos, la honestidad en la relación cliente-empresa, y ofrecer calidad en sus productos. La sensibilidad en su marca es esencial y pretende transmitirla en sus productos.

#### **1.4. Productos**

La marca Barambao ofrece variedad de productos. Destacan vestidos, conjuntos de ropa, complementos y bisutería.

El rango de precios que tienen sus productos van desde 5€ hasta 30€. Podemos encontrar pendientes a 7,95€, collares a 14,95€, prendas de vestir a 29,95€ y bolsos a 26,95€.

La mayoría de sus productos tienen una gama de colores muy llamativa, resaltando cada uno de estos en función de la época del año. En verano colores anaranjados y rosas, en otoño predomina el marrón, beige y amarillo, en invierno colores rojos, azules y negros, y en primavera lilas, naranjas y amarillos.

Estos colores predominan en todos sus productos (ropa, complementos y bisutería). Los matices y los estampados, combinados con los colores, hacen de los productos de Barambao unas piezas únicas marcando la diferencia.

## **Vestidos**

**Ilustración 2: Vestido vendido por Barambao.**



Fuente: Perfil de Barambao en Instagram, 2023.

### Collares y pendientes:

Ilustración 3: Collares y pendientes vendidos por Barambao.



Fuente: Perfil de Barambao en Instagram, 2023.

### Anillos

Ilustración 4: Anillo vendido por Barambao.



Fuente: Perfil de Barambao en Instagram, 2023.

## **Bolsos de tela**

**Ilustración 5: Bolso vendido por Barambao.**



Fuente: Perfil de Barambao en Instagram, 2021.

## **Gafas de sol**

**Ilustración 6: Gafas de sol vendidas por Barambao.**



Fuente: Perfil de Barambao en Instagram, 2022.

## 1.5. Públicos

El público al que se dirige Barambao son mujeres entre 25-55 años, con un nivel socioeconómico medio. En la Región de Murcia este nicho de mercado presenta el 24,4% de la población total. (CREM, 2022).

La empresa está dirigida por una única persona. Ella es la encargada directamente de comprar los productos en diferentes almacenes de ropa, complementos y bisutería de la Región. No tiene ningún distribuidor, puesto que ella, es la que se desplaza a éstos, los transporta y los pone en venta en su tienda física.

La empresa Barambao, cuenta con un amplio público que tiene una relación tanto directa como indirecta. Estos son:

- Los clientes: aquellos que compran los productos de moda y bisutería de la marca.
- Los proveedores: aquellos que proporcionan los productos a la marca.
- Colaboradores: aquellos que colaboran con la empresa sin ánimo de lucro y por el mero hecho de promocionarse.
- Propietarias: las fundadoras de la marca Barambao.
- Competidores: las tiendas cercanas a la empresa, de la zona del barrio, que venden productos de moda.
- Administración gubernamental: la institución pública del ayuntamiento de Murcia al que se le debe de abonar las tasas e impuestos de actividad.
- Asociaciones benéficas: colaboran con la empresa y además, se promocionan por alguna causa.

En la siguiente tabla se detalla este público, con los intereses y necesidades que tienen hacia la empresa Barambao.

**Tabla 1: Clasificación del público que tiene algún tipo de relación con la marca, sus intereses y necesidades hacia la empresa.**

<b>STAKEHOLDER</b>	<b>INTERESES Y NECESIDADES</b>
<b>CLIENTES</b>	Comprar productos de moda y bisutería a precios razonables y con un buen servicio al cliente
<b>PROVEEDORES</b>	Vender productos y mantener relaciones comerciales rentables
<b>COLABORADORES</b>	Trabajar en un ambiente seguro y agradable, tener oportunidades de crecimiento profesional y ser remunerados justamente
<b>PROPIETARIOS</b>	Maximizar las ganancias y el retorno de la inversión
<b>COMPETIDORES</b>	Mantener una ventaja competitiva y aumentar la participación de mercado
<b>ADMINISTRACIÓN GUBERNAMENTAL</b>	Cumplir con las normas y regulaciones gubernamentales y pagar impuestos y tasas requeridos
<b>ASOCIACIONES BENEFICIADAS</b>	Colaborar en marketing promociones y eventos para los clientes

Fuente: Elaboración propia.



## 1.6. Competidores actuales

La competencia es el motor del mercado. Conocer bien cuáles son tus competidores en el mercado en el que te desenvuelves es muy importante para mejorar, innovar y evolucionar en ese entorno altamente competitivo.(Adam Smith, 2007).

Según Adam Smith, estos pueden clasificarse en: competidores actuales (se encuentran rivalizando con el mercado en el que se encuentra la empresa) y potenciales (aún no están en el mismo mercado pero dentro se puede convertir en competidor directo).

La Escuela Internacional de Pymes (2022) a través de su web oficial define al competidor como:

“aquel grupo de empresas que ofrecen un servicio o producto similar al de la empresa o que dirigen sus acciones a un mismo segmento del mercado”.

Barambao tiene como competidores actuales a las tiendas de moda que hay en el Barrio del Carmen y Santiago el Mayor. Como competidores actuales que ofrecen los mismos productos que la marca se encuentran:

- Agua de Coco (local situado entre la zona del Infante Don Juan Manuel y el Barrio del Carmen): esta marca ofrece productos de ropa de mujer y complementos.
- Cuentas Creativas: (local situado en Ronda Sur) tienda de bisutería y abalorios.
- Zebra Moda (local situado en el Barrio del Carmen) tienda de ropa juvenil de mujer.
- 40 grados (local situado en el Barrio del Carmen) tienda de moda interior, baño, lencería y corsetería.
- Tienda de Miao (local situado en el Barrio del Carmen) tienda variada de productos que van desde ropa para hombre y mujer, productos del

hogar, decoración, material escolar, productos de limpieza, herramientas de trabajo, entre otras.

## **Capítulo 2: Análisis de la comunicación externa de Barambao**

### **2.1. Notoriedad e imagen**

La marca Barambao no tiene suficiente información sobre la imagen que tiene el público sobre ella. De este modo, es difícil conocer la notoriedad e imagen real que tienen los clientes de la marca. De esta manera, se realiza una encuesta a nivel de usuario por las zonas más próximas al local (consultar Anexo 1).

Según los resultados de la encuesta, se observa que el 57,6% de los encuestados (un total de 59 personas) no conocían la marca Barambao. Este resultado es muy notable ya que, a pesar de tener dos tiendas en el mismo barrio, las personas de la zona reconocen no conocer la marca. Estos resultados permiten reforzar la necesidad de dar a conocer la marca a través de un Plan de Comunicación externo que permita dar mayor visibilidad. En este sentido, los que la conocen (59,3%), responden que Barambao tiene una buena imagen y un 33,3% piensa que puede mejorarla. Por lo tanto, es importante destacar que la marca necesita una estrategia de comunicación efectiva que mejore su reconocimiento y, a su vez, refuerce la imagen positiva que ya tienen aquellos que la conocen.

En este mismo cuestionario, los vecinos del Barrio del Carmen, reconocían en casi un 50% que eran capaces de identificar el tipo de productos que ofrece Barambao. Solo un 14,8% recordaba algunas prendas y el 25% no sabría identificarlas. Esto indica que la marca puede mejorar su notoriedad o imagen de marca para aumentar el reconocimiento de sus productos entre el público.

Por último, a la pregunta de si les gustaría que la marca Barambao tuviera más presencia en las redes sociales, los encuestados contestaron en su

mayoría que sí (94,9%). Esto sugiere que hay un interés en conocer más sobre la marca y sus productos online.

En resumen, se puede observar la necesidad de dar a conocer la marca y mejorar su estrategia de marketing y promoción, centrándose en mejorar su notoriedad y en la identificación de sus productos.

Un Plan de Comunicación externo es la clave para resolver esta situación y para que la empresa pueda adaptarse a las tendencias actuales y satisfacer las necesidades y expectativas de sus clientes.

## **2.2. Detección de las necesidades (Análisis DAFO)**

Según Christophe Speth, el modelo DAFO nos permite:

“identificar rápidamente los factores internos vinculados a su funcionamiento y los externos, dependientes del entorno que les rodea”.

Tras el análisis realizado de la marca Barambao, se permite extraer una serie de condicionantes (DAFO) que hay que tener en cuenta a la hora de plantear las propuestas de mejora en la realización de un Plan de Comunicación externo de la empresa.

### **- Debilidades:**

La baja presencia en las redes sociales hace que la marca no tenga la visibilidad suficiente para lograr las ventas de sus productos. Además, el escaso presupuesto para invertir en el uso de las redes sociales, agranda aún más este inconveniente. Carece de Plan de Comunicación Externo, por lo que no tiene una planificación y organización en la creación de contenido de sus productos. No tiene presencia en el mundo de la moda debido a que no la conocen.

La ubicación de las tiendas físicas, al no estar en una localización céntrica de la ciudad, hace que su visibilidad sea menor. A esto hay que sumarle la complejidad que tiene el apareamiento en la zona en las que se encuentran.

- **Amenazas:**

Los cambios de estilo en el mundo de la moda son constantes. Por ello, centrarse en un solo estilo puede limitar futuras ventas de los productos. La creación de redes sociales para la empresa no te asegura una mayor venta en tus productos, ya que otras empresas de moda también las utilizan. A todo esto hay que sumarle la continua subida de la inflación en los precios lo que repercute en las ventas.

- **Fortalezas:**

La marca Barambao al ser una empresa pequeña, muestra cercanía con sus clientes, haciendo que las relaciones sean muy estrechas. Eso agrada a los clientes y los fideliza con la marca. Además, los productos de la empresa al ser fabricados de manera artesanal y con materiales sostenibles hacen que se diferencien con el resto de los productos de otras marcas. Los clientes quieren sentirse únicos a la hora de vestir.

- **Oportunidades:**

La capacidad que tiene la moda en expandirse a otros lugares es inmensa. La marca Barambao puede aprovechar esta oportunidad para hacerse un hueco en el mundo de la moda. Al igual que los cambios en la moda pueden ser una amenaza, en la empresa puede ser una oportunidad, ya que los gustos y las preferencias en moda cambian. Una de las formas de expandir la marca es la venta online a través de su página web, para que conozcan sus productos desde cualquier lugar del mundo.

**Tabla 2: Análisis DAFO de la empresa Barambao.**

<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Baja presencia en redes sociales</li> <li>❖ Escaso presupuesto para realizar acciones de marketing</li> <li>❖ Ausencia de un Plan de Comunicación externo</li> <li>❖ Escasa presencia dentro del sector de la moda</li> <li>❖ Ubicación de las tiendas físicas</li> <li>❖ Dificultad de aparcamiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Cambios en las tendencias de la moda</li> <li>❖ Competidores a través de las redes sociales</li> <li>❖ Crisis económica</li> </ul>
<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Sentimiento de familia con los clientes</li> <li>❖ Diferencia con el resto de los productos del mercado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Acceso a nuevos mercados fuera de la Región de Murcia</li> <li>❖ Ampliar a nuevos nichos de mercado</li> <li>❖ Cambios en las tendencias de la moda</li> <li>❖ Venta online</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia.

### 2.3. Planteamiento del problema

La marca Barambao en su idea de expandirse y darse a conocer entre el público, solicita ayuda de cómo llevarlo a cabo. El origen de esta causa se debe al tamaño de la empresa, principalmente. Son pocos los recursos con los que cuenta la propietaria, y poco personal. Además, la dueña no tiene conocimientos de marketing y comunicación por lo que desconoce la manera de afrontar el objetivo: lograr que el público conozca su marca y aumenten las ventas.

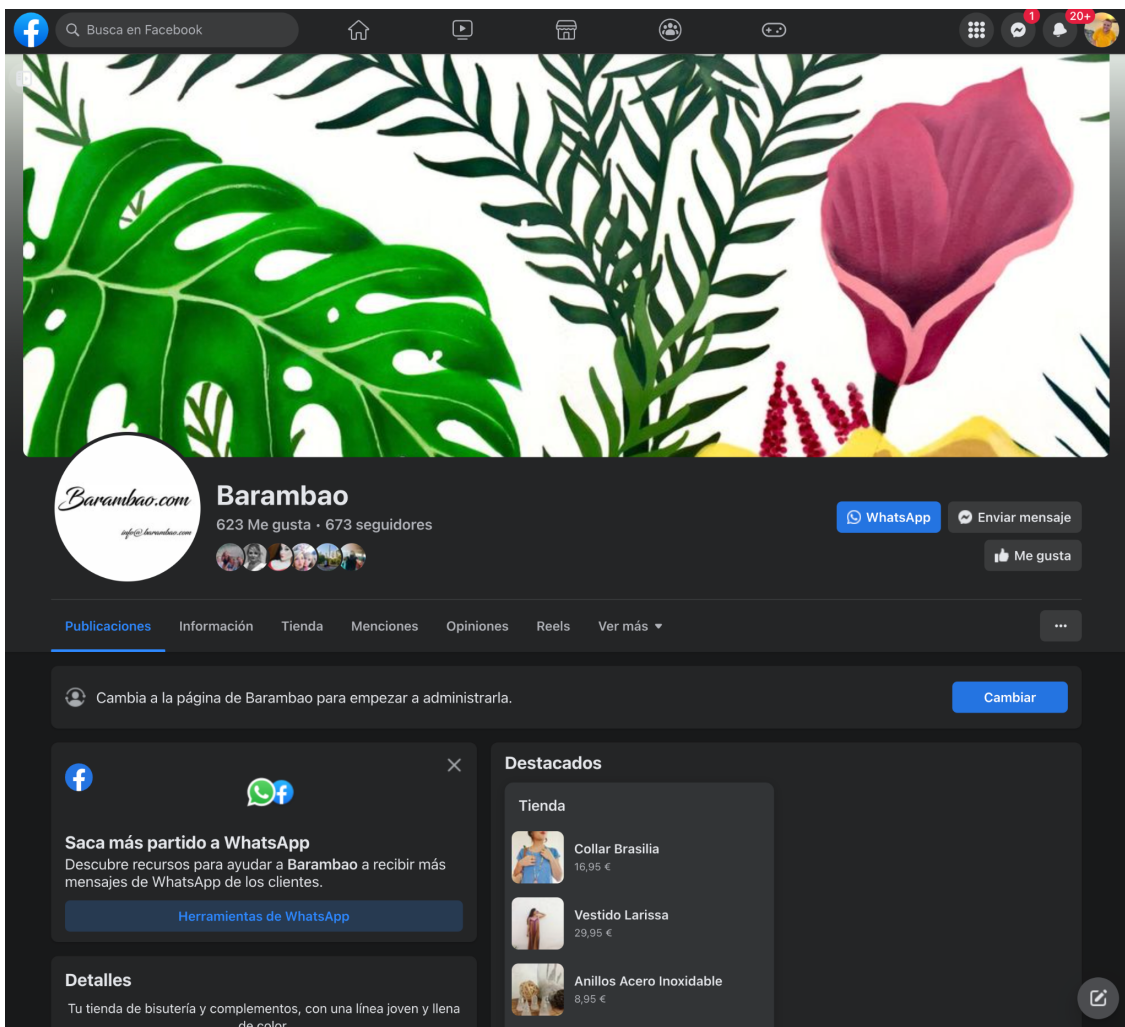
Hoy en día, una de las claves en relación con la visibilidad de una marca, es la utilización de las redes sociales.(Christina Newberry, 2021). En concreto, la marca Barambao no tiene mucha presencia en ellas, o mejor dicho, es escasa e irregular. No tiene muchos seguidores y además, pocos me gusta. Apenas cuenta con alguna interacción, por lo que una planificación de su uso podría aumentar la visibilidad de la marca.

Barambao, cuenta con presencia en dos redes sociales: Facebook e Instagram. A continuación se analiza el uso que la marca realiza en estas dos plataformas digitales.

En Facebook, la página de Barambao cuenta con casi 700 seguidores y tiene una comunicación bastante activa con publicaciones periódicas sobre sus productos y servicios. La estrategia de comunicación se centra principalmente en la presentación de sus productos y en la promoción de ofertas especiales para sus seguidores.

Además, la marca responde a los comentarios y mensajes privados de manera rápida y efectiva, lo que aumenta la interacción y la lealtad a la marca.

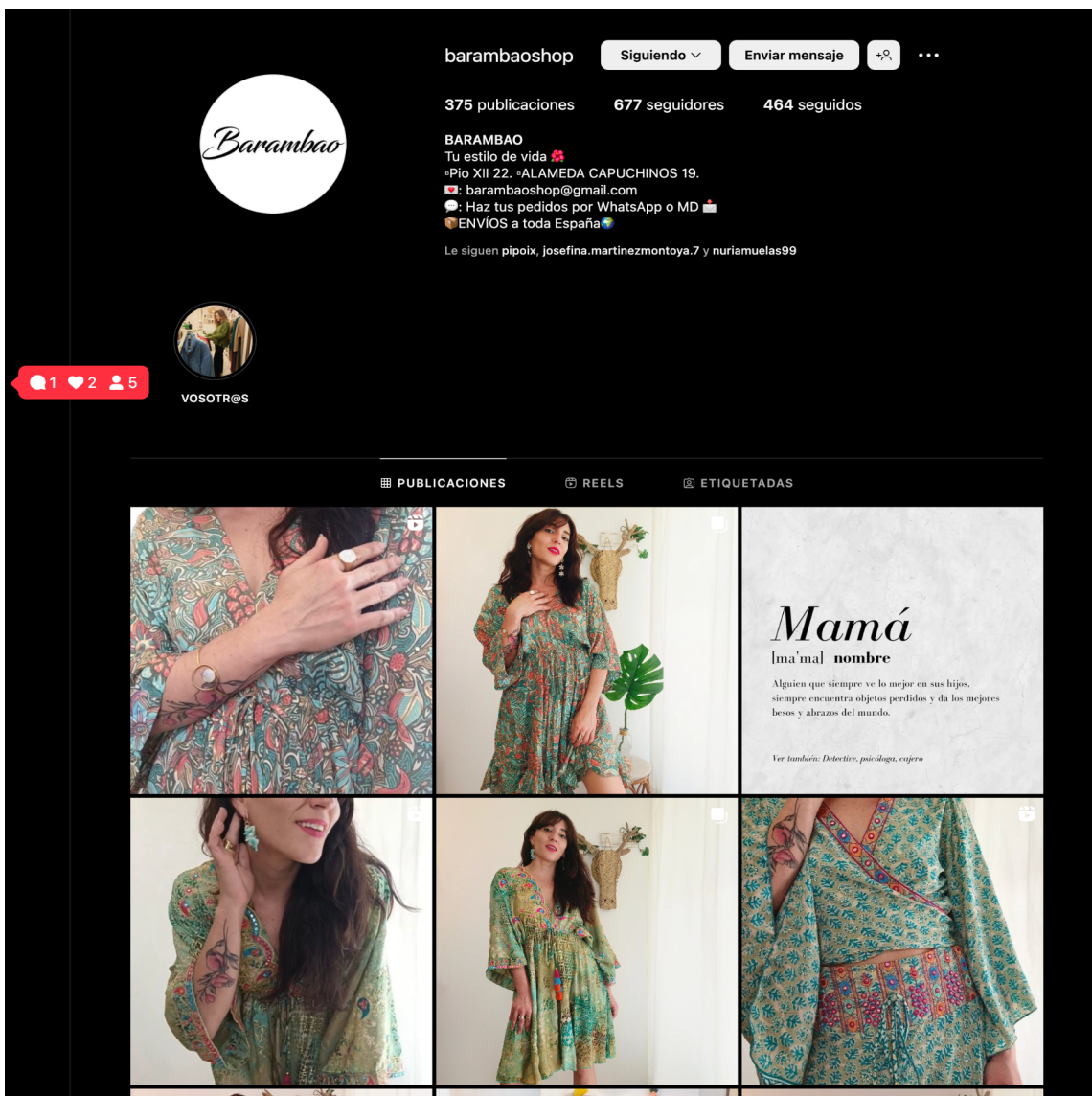
Ilustración 7: Captura de pantalla del perfil de Facebook.



Fuente: Página de Barambao en Facebook, 2023.

En cuanto a Instagram, la cuenta de Barambao cuenta con casi 700 seguidores también. En esta red social, la marca apuesta por una estrategia de marketing visual, con la publicación de fotos y videos creativos de sus productos, así como fotos de clientes satisfechos. La comunicación es más informal y cercana, lo que permite una mayor conexión con los seguidores y potenciales clientes. Además, la marca utiliza hashtags relevantes para aumentar su alcance y atraer a nuevos seguidores.

## Ilustración 8: Captura de pantalla del perfil de Instagram



Fuente: Perfil de Barambao en Instagram, 2023.

En resumen, la marca Barambao tiene una presencia activa en redes sociales, con estrategias de comunicación adaptadas a cada plataforma y que han permitido la captación de casi 700 seguidores en ambas. La marca se enfoca en la presentación de sus productos y servicios, promociones especiales y una comunicación cercana con sus seguidores.



La necesidad de comunicación dentro de una empresa es fundamental. Difundir información relevante y oportuna, ser cercanos, destacar sus valores, y mantener a su audiencia informada sobre los cambios de la marca, como por ejemplo, nuevos productos en la tienda, son actuaciones fundamentales para que una empresa tenga éxito.

Para ello, la solución es diseñar un Plan de Comunicación externo que organice y planifique las acciones tácticas a seguir para aumentar la visibilidad de la empresa, llegando a un mayor número de personas y con ello, lograr aumentar las ventas.

### **Capítulo 3: Propuesta del Plan Estratégico de Comunicación**

El objetivo principal de estas acciones es mejorar la visibilidad de la marca, atraer nuevos clientes y consolidar la posición de Barambao en el mercado de la moda y los complementos, de la ciudad de Murcia. Además, se trabajará en la creación de contenido de calidad y de interés para los consumidores, como *reels* o vídeos formato stories, fotografías y artículos de blog, para difundir a través de las redes sociales.

#### **3.1. Objetivos**

Con el fin de mejorar la comunicación externa de la empresa Barambao y llegar a más clientes, se establecerá un Plan de Comunicación Externo efectivo y sostenible con tres objetivos principales:

- Aumentar la visibilidad de la empresa en la ciudad de Murcia.
- Mejorar la presencia en redes sociales.
- Asegurar una comunicación coherente y consistente con el público objetivo.

La implementación de una estrategia de redes sociales será una herramienta clave en la consecución de estos objetivos, ya que permitirá

mejorar la visibilidad online de la empresa, aumentar la interacción con los consumidores y mejorar la reputación online de la empresa.

### **3.2. Acciones tácticas para Barambao**

A continuación, en los próximos apartados serán desarrolladas las diferentes acciones tácticas que persigue alcanzar este proyecto:

- Uso estratégico de las redes sociales en Instagram y Facebook
- Colaboraciones con las influencers Eugenia Ales, Inmaculada Cerdan y María Ángeles Frutos.
- Uso de la Página web de la marca Barambao
- Colaboración con la diseñadora Gemma Pujalte
- Participación en el evento *Murcia es moda*
- Participación en fiestas patronales de Santiago el Mayor

#### **Táctica 1: Uso estratégico de las redes sociales en Instagram y Facebook**

Una de las principales estrategias de comunicación externa para mejorar la visibilidad de la marca Barambao es el uso estratégico de las redes sociales, en particular Facebook e Instagram. (Ver Anexo 1 y 2).

#### **PROMOCIÓN DE DESCUENTOS:**

A partir de enero, se llevarán a cabo una serie de descuentos de un 10%, 15% y 20% en fechas señaladas, que serán promocionados en las redes sociales de la marca. Cada una de estas promociones se asocia a días importantes como pueden ser Año Nuevo, rebajas o el Día de San Valentín. En el anexo adjunto a este proyecto, se encuentran las fechas y los plazos exactos de cada campaña con el fin de poder consultar cada una de ellas de una forma más detallada.

Para ello, se crearán fotografías en las que aparece la dueña de la empresa, Laura Carrión, con las últimas novedades recibidas. Estas pueden ser vestidos, camisetas, pantalones y conjuntos. Todos ellos, pueden ser de

invierno, otoño y verano, según la estación en la que se encuentren. Los colores de la ropa pueden ir desde marrones, rosas o amarillos hasta colores más eléctricos.

Aparecerán distintas imágenes, plano entero, plano medio, primer plano y plano detalle. Este último, se utilizará para las fotografías de la bisutería, en el que se podrá observar al detalle el anillo, pendiente o collar que se comparta en la red social. Además, también se compartirán posts en los que aparece la dueña de la tienda, creando la bisutería artesanal, de Barambao. Todas estas publicaciones se subirán a historias, una vez publicadas, para que logre un mayor impacto. La idea es generar más identidad a la marca Barambao.

Para las fotos se utilizarán espacios de la tienda física, con decoraciones como una planta, un cuadro vintage o un espejo, haciendo que el contenido sea más atractivo. En ambas redes sociales, se crearán *reels* en los que la chica de la tienda, hablará de consejos de moda, cómo combinar la ropa y los suplementos. Para todas las publicaciones, se utilizará un mensaje de entre 30-35 líneas, con un enfoque explicativo y cercano de la creación de la bisutería artesanal de las últimas tendencias en ropa recibidas en tienda y de las combinaciones que se puedan hacer con todos los productos. Todo ello, irá complementado de un hashtag #modabarambao o #murciaesmoda para lograr un mayor alcance, con el público objetivo de Barambao.

### **ENCUESTAS:**

Se harán encuestas, en las historias de Instagram, donde aparecerá una “cajita” en la que se añadirán múltiples respuestas con el fin de saber cuál es la opinión de los seguidores de la marca Barambao. El objetivo de estas encuestas es recopilar información sobre los gustos de los seguidores en cuanto a los productos y al contenido compartido en redes. Al obtener sus respuestas, se podrá utilizar una variedad de estrategias en los perfiles de Instagram o Facebook, como por ejemplo, subiendo un mayor número de

imágenes en las que aparezcan los nuevos modelos de ropa con los complementos, sólo bisutería o más *reels*. (Ver Anexo 6).

### **SORTEOS / CONCURSOS:**

También se van a organizar sorteos y concursos, donde se sorteará bisutería y conjuntos de la marca. Se llevarán a cabo, mencionando la cuenta de Barambao y añadiendo sus nombres a los comentarios de la publicación del sorteo. Para conocer al ganador, se utilizará una web, que hará un recuento automático de la persona que más veces lo ha compartido y mencionado en su cuenta personal.

De esta forma se fomentará la participación de los seguidores, y aumentará el número de estos ya que uno de los requisitos más importantes será seguir la cuenta y mencionar a otra persona, generando así un mayor número de visitas a la web.

Además, se hará uso de la plataforma Metricool para obtener datos estadísticos y analíticos sobre los resultados de las diferentes técnicas de comunicación en redes. Esto permitirá a Barambao medir el alcance, la interacción y el impacto de las publicaciones, siendo esto una información muy valiosa sobre las preferencias de los seguidores de la marca.

### **INFORMACIÓN DE CONTACTO:**

Por último también se implementa la estrategia de contactar de forma directa a través de una historia destacada en instagram donde aparece el número de la tienda 968 901 024 o el correo electrónico [barambaoshop@gmail.com](mailto:barambaoshop@gmail.com), para garantizar la atención al cliente y el servicio post venta.

Con todas estas acciones Barambao logra una mayor interacción y difusión de la marca en redes sociales, haciendo que haya posibilidad de una mayor viabilidad de la marca.

Como objetivo principal de esta táctica se ha de destacar el aumento de la visibilidad de la marca Barambao y fomento de la interacción con el público objetivo en redes sociales. A través de la publicación de diferentes promociones, descuentos, productos o junto a la creación de contenido digital dónde aparezca la propietaria como modelo, se busca crear un sello de identidad y atraktividad hacia la marca.

### **Táctica 2: Colaboraciones con las influencer Eugenia Ales, Inmaculada Cerdan y María Ángeles Frutos**

Barambao establecerá colaboraciones con influencers como Eugenia Ales, Inmaculada Cerdan y María Ángeles Frutos. El objetivo de esta acción es conseguir una mayor visibilidad de los productos de Barambao, para estas colaboraciones se tiene en cuenta la planificación llevada a cabo en el cronograma anual.

A lo largo del año 2024, se realizará un total de dieciséis colaboraciones junto a influencers para la organización de campañas. (Ver Anexo 4).

### Ilustración 9: Imagen de Eugenia Ales.



Fuente: Perfil en YouTube de Eugenia Ales, 2023.

Eugenia Ales es una influencer del mundo de la moda y el estilo de vida en la Región de Murcia, contando con más de 10.100 seguidores en su perfil de Instagram. Mediante su blog personal, comparte contenidos relacionados con moda, belleza, estilo de vida e inspiración, centrados en personas con edades comprendidas entre los 40 y 50 años.

Se ha seleccionado a esta influencer para colaborar con la empresa debido a su presencia como embajadora de la Clínica Gaia Cartagena y de "Cerri Che" donde destaca su gran dedicación al cuidado personal y a la promoción de marcas de moda de gran calidad.

Eugenia Ales compartirá imágenes utilizando el código descuento #EUGE10 junto a dos imágenes. En estas, aparecerán tres collares diferentes para cada temporada: invierno, primavera y verano, y dos anillos, en plano detalle, dónde mostrará junto a la temporada del año correspondiente a esta época, que sería según el cronograma otoño los colores verdosos y marrones.

Dentro del contenido utilizado con el hashtag #EUGE10, cabe resaltar que se realizará un vídeo en el que la influencer hablará detalladamente sobre la calidad de los productos de Barambao, diciendo cuál es el origen de cada uno de ellos y resaltando la importancia de la artesanía en cada pieza. En el vídeo, Eugenia mostrará a sus seguidores cuál ha sido la experiencia con los productos de la marca.

Además de la calidad en el producto (anillos) existen variedad de combinaciones, que tienen con todo tipo de *outfits* de la marca. Estas publicaciones se realizarán en el Jardín del Malecón de Murcia, poniendo en concordancia su relación con lo sostenible y la naturaleza.

**Ilustración 10: Imagen de Inmaculada Cerdán.**



Fuente: Perfil en Instagram de Inmaculada Cerdán, 2022.

Inmaculada Cerdán, influencer de 25 años, destaca por su perfil risueño y llamativo en Instagram, donde cuenta con alrededor de 11.600 seguidores. Su entusiasmo por la vida saludable y los complementos la convierten en una colaboradora ideal para Barambao, permitiendo a la empresa alcanzar un amplio público para promociones y concursos.

La elección de Inma como colaboradora se basa en su autenticidad y la fuerte conexión que tiene con sus seguidores, lo que refuerza la presencia de Barambao y genera un impacto significativo en las redes sociales, especialmente en la ciudad de Murcia. Su participación está prevista durante los meses de febrero, abril, julio, septiembre y octubre.

Su colaboración será de dos días en concreto al mes: en su perfil de Instagram publicará el código descuento #INMA30 el cual podrán utilizar sus seguidores durante todo el año. Con ello, animará a todos a utilizarlo con el fin de incentivar el uso de este por lo que incrementará el número de seguidores del perfil de la empresa Barambao. Y además hará aumentar la visibilidad y las ventas, los resultados de la campaña de Inma se podrán gestionar analizando, desde la plataforma de pago web “shopify” cuál ha sido el número de ventas con dicho código.

**Ilustración 11: Imagen de María Ángeles Frutos.**



Fuente: Perfil en Instagram de María Ángeles Frutos, 2023.

En cuanto a la última colaboración que se hace para la marca Barambao, cabe resaltar a la influencer María Ángeles Frutos.



Con más de 2.200 seguidores en Instagram y considerándose a sí misma como una “murcianica por el mundo”, tendrá un mayor número de interacciones de su perfil vinculado a la cuenta de Barambao en comparación a Inma y Eugenia. Teniendo un total de seis publicaciones, dónde mencionará a la empresa en su perfil @marianfrutoss. Lo hará, a través de diferentes stories, publicaciones y *reels*, dónde en modo *selfie* hablará sobre los anillos y vestidos de la empresa en función de la temporada. También realizará diferentes *unboxings* de los productos enviados a su domicilio de parte de la empresa, teniendo en cuenta el objetivo principal, siendo este el aumento de ventas y la visibilidad de la empresa.

Con estas colaboraciones, Barambao tiene como objetivo aprovechar el alcance que tienen en redes sociales Eugenia Ales, Inmaculada Cerdan y María Ángeles Frutos para promocionar los productos de la marca y de esta manera generar un mayor reconocimiento.

Estas colaboraciones se llevarán a cabo a lo largo del año mediante posts en Instagram donde se utilicen hashtags, imágenes de productos y diferentes códigos de descuento como el caso de #INMA30 con el principal objetivo de aumentar el alcance de marca y número de ventas para la empresa.

### **Táctica 3: Uso de la página web de la marca Barambao**

El uso de la página web es fundamental para la comunicación de la marca hacia su público objetivo. En su web se encuentran todos los productos con sus precios incluidos, desde los complementos hasta la ropa. (Ver Anexo 5).

Tras observar la situación actual de la empresa vendiendo sus productos en su página de Facebook, se ha decidido crear una nueva web a través de la plataforma Wix. Esta página web se ha llevado a cabo con el objetivo de dejar atrás los fallos cometidos en su sección de Facebook y mejorar de esta manera la experiencia del cliente y proporcionar así diferentes opciones explicadas a continuación.

Para garantizar una experiencia positiva, se llevan a cabo diversas actividades:

### **OFERTAS:**

A través de la web de Barambao se mantiene la página actualizada y visualmente atractiva, realizando diferentes ventas *flash* exclusivas aprovechando los eventos más importantes del mundo digital como son el *black friday* o la *cyber week*. Además, se compartirá el código de descuento #BARAMBAOWEB, rebajando un 10% el precio original de los productos de la web el día 1 de enero, esto permite que incremente la venta online aumentando el número de clientes-web de la empresa en un 5%. Ofrece un uso web exclusivo, el cual hace que sea una venta rápida, segura y efectiva.

### **TIENDA ONLINE:**

En la web, se encuentra el apartado de tienda online, donde aparecen los productos de la marca Barambao, incluyendo sus precios y el precio de coste de los gastos de envío en función de la localización del cliente como es el caso del Vestido Larissa y Bolero Lima por un precio de 29,95€ o el de diferentes anillos y collares rondando los precios de 8,95€, 9,95€ y 16,95€ respectivamente. En el apartado tienda online, se vincula a la campaña del evento *Murcia es Moda*, añadiendo los productos mostrados en la pasarela para que los interesados puedan adquirirlos a través de esta sección.

Dentro de todas estas cualidades web de la marca, se incluyen los apartados más interactivos como es el caso del “Foro” dónde los clientes podrán publicar imágenes de sus productos, resolver sus inquietudes y participar en eventos online. Estos eventos están relacionados con la moda, como es el caso del evento en directo online con la diseñadora Gemma Pujalte.

Se encuentra la sección políticas de envío, en la que aparecen las condiciones generales de la empresa. Incluyen políticas de devolución, garantías de producto y la política de privacidad.

También se implementan estrategias de optimización para motores de búsqueda (SEO) con el fin de mejorar el posicionamiento en los resultados de búsqueda y aumentar el tráfico web. Se utilizará la herramienta SEMrush para analizar y evaluar el rendimiento de la página, obteniendo datos sobre el tráfico orgánico, las palabras clave y la competencia en el mercado. Permitiendo así optimizar la estrategia de SEO y asegurar una mayor visibilidad online para la marca Barambao.

El objetivo de esta táctica es ofrecer una experiencia positiva a los usuarios y promover la venta online de los productos de la marca. Buscando generar un mayor número de ventas, una mayor afluencia de clientes en web y dar información desde una perspectiva interactiva y de confianza mediante el uso de la web.

#### **Táctica 4: Colaboración con la diseñadora Gemma Pujalte**

Barambao celebrará un evento online con la diseñadora murciana Gemma Pujalte, para elaborar artesanalmente productos únicos y exclusivos.

#### **Ilustración 12: Imagen de Gemma Pujalte**



Fuente: Perfil en Instagram de Gemma Pujalte, 2021.

La elección de Gemma viene desde su enfoque a la elaboración de la bisutería reflejando la elegancia y la artesanía de alta calidad, valores también muy importantes para Barambao.

Contando con una tienda física en la ciudad de Murcia, Gemma tiene una gran conexión con la ciudad a través de su participación en eventos y colaboraciones previas como en el evento “Made in Murcia”, celebrado en 2017, es por esto que se ha generado un interés y reconocimiento de parte de los amantes de la moda y los complementos en Murcia.

**Ilustración 13: Producto diseñado por Gemma Pujalte.**



Fuente: Perfil en Instagram de Gemma Pujalte, 2021.

Este evento se realizará a través de una emisión en directo vía *Facebook Live* dónde se podrá ver una pantalla dividida de Laura hablando con Gemma manteniendo una conversación sobre el mundo de los complementos y el impacto de estos en las diferentes tendencias.

En el evento artesanal se pretende alcanzar un gran número de espectadores y tendrá lugar en las tiendas físicas de cada participante durante la jornada del día 27 de abril de 2024, alrededor del mediodía, dando uso del hashtag promocional #Gemma&Barambao. Esto permite a Barambao obtener un mayor reconocimiento en el mundo de la moda e incrementar el número de ventas y visitas.

Posteriormente, se organizarán eventos y lanzamientos especiales para presentar las colaboraciones realizadas entre ambas para poder poner a la venta los diseños creados conjuntamente de vestidos exclusivos, generando así expectativas entre los clientes y seguidores. Durante todo el mes de abril, se promocionarán estas colaboraciones a través de las redes sociales y la página web, resaltando la exclusividad y creatividad de los productos resultantes de este evento junto a la diseñadora.

Una vez terminado el directo, se harán distintas publicaciones en redes, en las que aparecerán fotografías de los distintos vestidos creados por ambas. Todas ellas, tendrán un plano detalle donde se pueda apreciar cada *outfit* que se diseñe.

Además, se creará un *reel* para que se pueda apreciar desde un punto de vista más atractivo cada diseño, en este caso, también aparecerá en el *reel* la diseñadora y la propietaria de la tienda, llevando cada una de ellas, los vestidos diseñados. Con el fin de obtener una mayor calidad de imagen para los productos y que se observen cómo quedarían colocados sobre ellas mismas.

Con este tipo de colaboraciones, Barambao busca ofrecer a sus clientes propuestas innovadoras y atractivas, con el fin de conseguir un mayor reconocimiento en la moda y la bisutería.

Se ha de destacar que el objetivo de esta táctica es aumentar el reconocimiento de la marca Barambao en el mundo de la moda y la bisutería a

nivel local y regional, así como el incrementar el número de ventas y visitas de la empresa.

### **Táctica 5: Participación en el evento Murcia es moda**

La marca Barambao participará en un evento especial sobre moda a nivel regional: “*Murcia es moda*”, una pasarela donde las modelos llevan ropa de marcas y diseñadores murcianos. Esto hace que las marcas de la Región cobren mayor notoriedad.

En su artículo publicado el 5 de febrero de 2022 en el diario Murcia Plaza, la periodista Cristina Fernández explica que este evento multitudinario es el heredero del *Santa Eulalia Fashion*. Donde están presentes decenas de artistas, modelos e influencers de la Región de Murcia. En este evento destaca la presencia de grandes diseñadoras como Almudena Abenza Iniesta y Charo Romero, entre otros.

La realización de este evento se llevará a cabo el 20 de febrero de 2024, en esta jornada la marca Barambao estará presente en la alfombra roja. Las modelos, llevarán vestidos, anillos y collares cedidos por la marca. Como los anillos de acero inoxidable de la colección primavera-verano.

El evento tendrá lugar en el Teatro Romea, dentro del Salón de Espejos. Es ahí donde se podrá disfrutar y apreciar los diferentes diseños, permitiendo a Barambao utilizar como escaparate este evento y obtener una mayor visibilidad a nivel municipal y regional dentro del mundo de la moda. La participación surge a raíz de un contacto directo con una de las clientas de la tienda Barambao, perteneciente a una de las agencias de moda de la Región de Murcia que colabora en el evento.

Cabe destacar que esta oportunidad sirve a la empresa como un canal directo con el público para el reconocimiento y notoriedad de la marca.

El objetivo de esta táctica es el de obtener una mayor visibilidad y reconocimiento de la marca mediante la participación en el evento “Murcia es moda”, dándole a Barambao una mayor presencia regional y municipal.

Junto a la participación en este evento de moda, la empresa tiene la gran oportunidad de obtener grandes beneficios sirviendo la pasarela como un escaparate para dar a conocer algunos de sus productos y generar un contacto directo con el público para aumentar el reconocimiento y la notoriedad.

### **Táctica 6: Participación en fiestas patronales Santiago el Mayor**

Tras observar la repercusión de las fiestas patronales de Santiago el Mayor y teniendo aproximadamente unos 10.000 habitantes en la pedanía, se observa que esta participación en las fiestas puede servir para que la empresa obtenga un mayor alcance en la captación de nuevos clientes. Esto significa que dará a conocer sus productos a un mayor número de personas, algo que resulta muy positivo para la empresa.

Aprovechando estas fiestas patronales, la marca Barambao hará uso del programa e itinerario de eventos durante los 4 días de fiestas. Además, se llevará a cabo una colaboración especial con las reinas de las fiestas patronales, que lucirán prendas cedidas por la marca Barambao en los eventos. Permitiendo así que las personas que asistan a las fiestas y vean a las reinas puedan descubrir más outfits del estilo ofrecido por la marca, mediante el código QR impreso en los flyers de las fiestas.

Mediante esta herramienta de fácil acceso para la persona que acceda, se fomenta la compra del producto y se muestra un “escaparate online” para el uso inmediato del usuario, donde podrá ver nada más entrar, la página de inicio de la web y las diferentes secciones como: tienda online, foro, políticas de privacidad e imágenes sobre los productos de la empresa.

La participación de la empresa en las fiestas patronales tiene como objetivo principal dar a conocer la marca y captar nuevos clientes generando interés en el público asistente a los eventos de las fiestas.

A través del uso de un código QR, los asistentes tendrán la oportunidad de acceder a la web y con ello a la tienda online de la empresa, permitiendo esto promocionar los productos y que el número de ventas crezca.



### 3.3. Indicadores

Los indicadores permitirán medir cada una de las acciones llevadas a cabo. A través de los siguientes indicadores, se observa cómo se evaluará el resultado de cada acción.

**Tabla 3: Indicadores de las acciones de Barambao.**

<b>Acción</b>	<b>Indicador</b>	<b>Descripción</b>	<b>Timing</b>
Publicaciones en Facebook	Meta Business Suite	Medir la eficacia de las redes sociales y con ello, programar las publicaciones de esta red social	Mensualmente se revisarán los datos estadísticos de las publicaciones
Publicaciones en Instagram	Meta Business Suite	Medir la eficacia de las redes sociales y con ello, programar las publicaciones de esta red social	Mensualmente se revisarán los datos estadísticos de las publicaciones
Stories en Facebook	Metricool	A través de esta herramienta se analiza y gestiona, la programación y el alcance de la eficacia obtenida en las diferentes stories publicadas	Mensualmente se revisarán los datos estadísticos de las publicaciones
Stories en Instagram	Metricool	A través de esta herramienta se analiza y gestiona, la programación y el alcance de la eficacia obtenida en las diferentes stories publicadas	Mensualmente se revisarán los datos estadísticos de las publicaciones
Sorteos en Instagram	App Sorteos	Mediante esta web se realiza una búsqueda aleatoria del participante, para seleccionar al ganador de los sorteos que se realicen en la cuenta de	Una vez al mes

		Instagram	
Colaboraciones con Eugenia Ales (@eugesax) en Facebook	Código descuento #EUGE10	Eugenia Ales a través de stories de Facebook, utilizando el hashtag promocional #EUGE10, permitirá comprobar el número de ventas realizadas	Una semana después de realizar la colaboración
Colaboraciones en Instagram con Inmaculada Celdrán (@inmiinma)	Código descuento #INMA30	Inmaculada Celdrán a través de las stories que subirá, utilizando el hashtag promocional #INMA30, permitirá comprobar el número de ventas realizadas	Una semana después de realizar la colaboración
Colaboración en Instagram con María Ángeles (@marianfrutoss)	Mención de @barambaoshop	La influencer @marianfrutoss a través de su perfil de Instagram, comparte un reel mostrando productos de la marca y mencionando en el cuerpo de texto de la publicación	Una semana después de realizar la colaboración
Uso de la página web de la tienda	SEMrush	SEMrush permite medir el tráfico en web	Cada tres meses obteniendo un total de cuatro análisis anuales
Colaboración con Gemma Pujalte, diseñadora murciana	Hashtag colaborativo #Gemma&Barambao	A través del hashtag colaborativo #Gemma&Barambao, aprovechando las tendencias actuales se le permitirá a Barambao obtener un mayor reconocimiento en el mundo de la moda a nivel local y regional aumentando además el número de visitas	Una semana después de realizar la colaboración

Participación en el evento <i>Murcia es Moda</i>	Shopify	Utilizando Shopify como parte de la web de Barambao, se evaluará el impacto de los productos durante el evento <i>Murcia es Moda</i> . Se anunciará oficialmente mediante los canales del evento que los productos estarán disponibles para su adquisición en la tienda de la marca, alojada en Shopify. Permitiendo a los asistentes y al público interesado comprar los productos de Barambao de una manera fácil y directa.	Un mes después de realizar el evento
Participación en Fiestas Patronales de Santiago el Mayor	Scanova	Mediante la herramienta Scanova se crea un código QR de la marca barambao, que aparecerá en el folleto con la finalidad de que la gente lo escaneé y se consiga mayor visibilidad en sus productos. A través de esta herramienta web se podrá analizar la cantidad de escaneos que se han obtenido.	Cuatro días, tras finalizar las fiestas de Santiago el Mayor

Fuente : Elaboración propia.

### 3.4. Presupuesto

A continuación, se valoran los costes totales anuales por categoría del proyecto:

**Tabla 4: Presupuestos por categoría de gastos del proyecto para la marca Barambao.**

<b>Entornos digitales</b>		
<b>Categoría</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>
Web - Wix : Business Ilimitado	Plan de Wix incluyendo creación y dominio	30€ / Mes
Cuenta Instagram	Creación y uso de la cuenta	0€
Página Facebook	Creación y uso de la cuenta	0€
Perfil en Scanova (Standard)	Plataforma de creación y análisis de códigos QR	15€ (pago realizado en Julio de 2024)
Diseño de servicio de correos mediante Mailchimp	Creación y diseño de la interfaz de correo a la lista de suscriptores	30€
Perfil en Metricool	Creación y uso de la plataforma	0€
Perfil en SEMrush	Creación y uso de la plataforma	99,95€ / Mes
Inversión en campañas de colaboraciones	Incentivo a las tres principales influencers de la empresa incluyendo el gasto de los productos regalados a estas	400€
Inversión en campañas de colaboraciones	Colaboración con la diseñadora de moda Gemma Pujalte	0€
<b>Total (I.V.A. Incluido)</b>		<b>2004,40€</b>

<b>Contenido corporativo multimedia</b>		
<b>Categoría</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>
Jornada de fotografía	Foto detalle de todos los productos de la empresa	200€
Jornada de edición	Edición de las imágenes realizadas	120€
Vídeos para subir a redes sociales	Montaje, grabación y edición de vídeos	100€
<b>Total (I.V.A. Incluido)</b>		<b>420,00€</b>

<b>Artículos de Embalaje</b>		
<b>Categoría</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>
Pedido de cajas para bisutería (50 cajas mensuales)	Cajas para enviar a influencers y eventos de moda empaquetando el producto	18.99€ (pago realizado mes de Enero y Julio de 2024)
<b>Total (I.V.A. Incluido)</b>		<b>37'98€</b>

<b>TOTAL ANUAL ABSOLUTO CON I.V.A. INCLUIDO</b>	<b>2462,38€</b>
---	-----------------

Fuente: Elaboración propia.

#### **4. CRONOGRAMA**

En el siguiente cronograma, que se puede consultar en su totalidad en el anexo 4, se presenta la planificación y organización temporal de las actividades que serán llevadas a cabo en las distintas redes sociales de la empresa Barambao. Cada actividad se encuentra dividida en períodos mensuales a lo largo del año 2024 en su totalidad.

El cronograma detalla de manera detallada todas las acciones previstas para mejorar la comunicación externa y aumentar la visibilidad de la marca dentro del mundo digital.

## 5. CONCLUSIONES

El presente Trabajo Fin de Máster ha permitido concluir que la empresa Barambao debe rediseñar por completo su comunicación externa. Es por ello, que se ha trazado una nueva estrategia de comunicación adaptada a la situación y posibilidades de esta marca murciana con el objetivo de que sea más conocida a nivel regional.

El objetivo principal de este proyecto ha sido aumentar la visibilidad de la marca y con ello, dar valor a la artesanía de la zona y fomentar la venta de sus productos.

Una de las dificultades encontradas, tras analizar la marca, ha sido la falta de tiempo y dedicación en generar una comunicación permanente, interactiva y atractiva hacia el público. El no crear esta comunicación tan imprescindible para una marca de ropa y suplementos, ha hecho que el desconocimiento de Barambao sea elevado, siendo una cifra escalofriante, un 57,6% de personas, desconocían la presencia de la empresa Barambao, algo que resulta muy negativo para el negocio. Por este motivo, se detectó la necesidad de crear un Plan de Comunicación Externa que mejorará la conexión de la marca con su público.

Para mejorar este problema, se han diseñado distintas acciones que pasan por el uso de las redes sociales, colaboraciones con influencers murcianas o la presencia de la marca en distintos eventos de moda regionales. Con ello, se conseguirá dar visibilidad a la marca y generar notoriedad a la misma vinculando ésta con otras marcas de reconocido prestigio en la zona. En este sentido, uno de los principales eventos en los que Barambao mejorará su imagen de marca será la participación en el evento "Murcia es Moda", donde sus diseños aparecerán en pasarela junto a las creaciones de reconocidos diseñadores y modelos de la Región de Murcia. Esta gran oportunidad, permitirá a la empresa mostrar a los asistentes la imagen de la marca y promocionar algunos de sus productos desde una perspectiva completamente diferente a lo que hasta ahora se viene realizando.

Cabe resaltar las colaboraciones estratégicas con diferentes influencers murcianas, en redes como Facebook e Instagram; las cuáles, se convertirán en las nuevas embajadoras oficiales de la marca. El respaldo obtenido gracias a las tres influencers y la repercusión de sus cuentas personales mencionando la marca Barambao, ayuda mucho a la marca en la captación de nuevos clientes y en la fidelización de los que ya tenían. En estas colaboraciones, resaltarán la calidad única y artesanal de los productos de Barambao y posicionarán a esta pequeña marca en un lugar mejor, siendo más conocida en el mercado de la moda de la zona.

En lo que al sector económico refiere, las distintas acciones han respetado la situación económica de la marca, orientando la mayoría de sus actividades de comunicación hacia colaboraciones gratuitas o que no supongan una gran inversión monetaria. En las tablas se puede ver el detalle del coste de cada una de las acciones propuestas a nivel anual.

Finalmente, resulta interesante resaltar que este proyecto ha permitido descubrir el potencial de Barambao y crear un nuevo camino hacia la mejora de la pequeña empresa. Con este nuevo plan de comunicación, la marca logrará aumentar su visibilidad en eventos destacados, establecerá colaboraciones estratégicas y llegará a un público más amplio, con un presupuesto mínimo.

El enfoque principal de este proyecto ha sido fortalecer la marca, aumentar las ventas y ofrecer una experiencia excepcional, tanto a la clientela habitual como a futuros clientes.



## BIBLIOGRAFÍA

Carrillo González, C. M. (2013). *Plan Estratégico de Comunicación Integral del Real Casino de Murcia*. [Trabajo Fin de Máster]. Universidad Católica de San Antonio.

Comunidad Autónoma de la Región de Murcia. (2021). *Padrón municipal de habitantes*. Econet CARM. Recuperado 6 de mayo de 2023, de [https://econet.carm.es/web/crem/inicio/-/crem/sicrem/PU\\_padron/p21/sec21\\_sec22\\_3.html](https://econet.carm.es/web/crem/inicio/-/crem/sicrem/PU_padron/p21/sec21_sec22_3.html)

Desarrollo Web: digitalDot ®. (s. f.). *Mercado Medieval en Ronda Sur*. Agenda Menuda. <https://www.agendamenuda.es/hoy/eventodetalle/28120/-/mercado-medieval-en-ronda-sur>

Eipymes. (2021). Identifica a los competidores actuales y potenciales de tu empresa. *EIPYMES*. <https://eipymes.com/competidores-actuales-potenciales>

*El análisis DAFO* » 50Minutos.es - *Temas favoritos sin perder el tiempo*. (s. f.). 50Minutos.es - Temas favoritos sin perder el tiempo. <https://www.50minutos.es/libro/el-analisis-dafo/>

Ep, F. /., & Ep, F. /.. (2023). La industria textil crece un 10% en 2022, hasta 6.651 millones, según Modaes.es y Cityc. *Forbes España*.  
<https://forbes.es/ultima-hora/217841/la-industria-textil-crece-un-10-en-2022-hasta-6-651-millones-segun-modaes-es-y-cityc/>

Escalas, J. E., & Bettman, J. R. (2017). Connecting With Celebrities: How Consumers Appropriate Celebrity Meanings for a Sense of Belonging. *Journal of Advertising*, 46(2), 297-308.  
<https://doi.org/10.1080/00913367.2016.1274925>

*Estadísticas del sector de la moda en España*. (s. f.). FashionUnited.  
<https://fashionunited.es/statistics/estadisticas-de-consumo-y-ventas-de-la-moda-en-espana>

Fernández, C. (2022, 5 febrero). Nace 'Murcia es Moda', un escaparate para el talento de los jóvenes diseñadores. *Murciaplaza*.  
<https://murciaplaza.com/nacemurciaesmodaunescaparateparaeltalentodelosjovenesdiseadores>

Hernández-Gil, P. (2020, 12 octubre). Gemma Pujalte: Moda Inclusiva “made in” Murcia. *MurciaEconomía: El periódico económico regional*.  
<https://murciaeconomia.com/art/73733/gemma-pujalte-moda-inclusiva-made-in-murcia>

*Informe 2020:El sector de la Moda Española Online (Actualizado Abril 2021).*

(2021, 19 mayo).

<https://www.salesupply.es/media/salesupply-blog/2021/05/19/informe-2019-el-sector-de-la-moda-espa%C3%B1ola-online/>

Kotler, P., & Lane Keller, K. (2016). *Marketing Management* (15.<sup>a</sup> ed.)

[Documento Online]. Stephanie Wall.

[https://www.academia.edu/43169301/Marketing\\_Management\\_Kotler](https://www.academia.edu/43169301/Marketing_Management_Kotler)

L.O. (2021, 13 julio). Murcia se apunta a la moda sostenible. *La Opinión de Murcia*.

<https://www.laopiniondemurcia.es/cultura/2021/07/13/murcia-apunta-mod-a-sostenible-54957231.html>

Marian, N. B. (2018, 1 noviembre). *Plan Estratégico de Comunicación Externa para el Laboratorio de Prótesis Dentales Diego Giménez Martí*.

Universidad Católica San Antonio de Murcia.

<http://hdl.handle.net/10952/3746>

Palacios-Chaparro, J., Ciendúa, F. M., & P´erez-Portillo, M. Á. (2023). Campaña de comunicación sobre consumo responsable de productos de la industria de la moda: percepción del mensaje e influencia en el comportamiento de millennials en Colombia. *Revista de comunicación*, 22(1), 355-375. <https://doi.org/10.26441/rc22.1-2023-3007>

Scott, D. (2015). *The New Rules Of Marketing & PR: How to Use Social Media, Online Video, Mobile Applications, Blogs, News Releases, and Viral Marketing to Reach Buyers Directly*. En *John Wiley & Sons, Inc. eBooks*.  
<https://doi.org/10.1002/9781119172499>

Smith, A. (2011). *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Cosimo, Inc. Recuperado de  
[https://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA\\_WealthNations\\_p.pdf](https://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf)

Teresa, M. T. M. (2018). *Moda, traje y ornato en el entorno murciano (1759-1808): el relato de las fuentes notariales y literarias*. Dialnet.  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=784308>

Verdad, L. (2017). *El diseño 'Made in Murcia' viste la plaza Rómea*.  
<https://www.laverdad.es/feria-murcia/disenio-made-murcia-20170908141452-nt.html>

## ANEXOS

Anexo 1: Tabla de acciones de comunicación en Barambao.

Nº	ACCIÓN DE COMUNICACIÓN	CANAL	INDICADOR	DEFINICIÓN DE ÉXITO	FRECUENCIA DE MEDICIÓN
1	Crear cuenta de Instagram y publicar contenido	Instagram	Número de seguidores	Incremento en el número de seguidores cada mes	Mensual
2	Crear cuenta de Facebook y publicar contenido	Facebook	Número de interacciones	Incremento en el número de interacciones (likes, comentarios, shares) cada mes	Mensual
3	Realizar un evento online con Gemma Pujalte en la tienda	Facebook Live	Número de espectadores	Aumento en el número de asistentes en comparación con eventos similares	Al finalizar el evento
4	Participar en un evento de moda	Presencial	Número de contactos obtenidos	Obtener un número determinado de contactos interesados en la marca	Al finalizar la feria

5	Colaborar con tres influencers local	Instagram y Facebook	Número de menciones y etiquetas en publicaciones	Incremento en el número de menciones y etiquetas de la marca en publicaciones de influencers locales	Mensual
6	Crear contenido en el blog de la página web	Página web	Número de visitas al blog	Incremento en el número de visitas al blog cada mes	Mensual
7	Ofrecer descuentos exclusivos a través de Instagram y Facebook	Instagram, Facebook	Número de descuentos utilizados	Incremento en el número de descuentos realizados cada mes	Mensual
8	Realizar publicaciones patrocinadas en Instagram y Facebook	Instagram, Facebook	Número de impresiones y clics	Incremento en el número de impresiones y clics en comparación con publicaciones no patrocinadas	Mensual
9	Realizar sorteos en Instagram y Facebook	Instagram, Facebook	Número de participantes	Incremento en el número de participantes en cada sorteo	Al finalizar cada sorteo

Fuente: Elaboración propia.

**Anexo 2: Calendario estratégico de las acciones comunicativas.**

FASE	TEMPORALIZACIÓN	HERRAMIENTA	TIPO DE MENSAJE	CARACTERÍSTICAS	ELEMENTOS	OBSERVACIONES
1	Publicación diaria Duración de la colaboración: 3 meses	Facebook	<p>Texto con fotografía</p> 	Mensaje de texto de 30-35 palabras explicando el producto o evento con un enfoque en su creación artesanal. Fotografía del producto o del proceso de elaboración	Fotografía relacionada con el producto o el proceso de elaboración	Publicación en la red social el día anterior a la celebración del evento. Publicaciones programadas todos los lunes de la semana
1	Publicación diaria Duración de la colaboración: 3 meses	Instagram	<p>Imagen con texto</p> 	Publicación de imágenes atractivas de productos y eventos relacionados con la marca. Enfoque en la artesanía y la exclusividad de cada pieza	Fotografía relacionada con el producto o evento	Publicación de imágenes atractivas de productos y eventos relacionados con la marca

1	<p>Publicación diaria Duración de la colaboración: 3 meses</p>	Instagram <i>Reels</i>	<p>Video corto con música y efectos visuales</p> 	<p>Publicación de videos creativos y divertidos relacionados con la marca y los productos. Enfoque en la artesanía y la exclusividad de cada pieza</p>	<p>Video corto con música y efectos visuales relacionados con el producto o evento</p>	<p>Publicación de videos creativos y divertidos relacionados con la marca y los productos</p>
2	<p>Sorteo Duración de la colaboración: 2 semanas</p>	Facebook y Instagram	<p>Mensaje de texto con fotografía</p>	<p>Sorteo de productos de la marca a cambio de que los seguidores compartan la publicación y etiqueten a amigos. Enfoque en la exclusividad de los productos artesanales</p>	<p>Fotografía del producto a sortear</p>	<p>Publicación en las tres redes sociales.</p>



3	Colaboraciones con influencers Duración de la colaboración: 1 mes	Instagram	Mensaje de texto con fotografía	Colaboración con influencers que compartan su experiencia con los productos de la marca. Enfoque en la artesanía y la exclusividad de cada pieza	Fotografía o video del influencer usando o recomendando el producto	Búsqueda y contacto con influencers relevantes del sector
4	Eventos especiales Duración de la colaboración: 2 días	Facebook y Instagram	Mensaje de texto con fotografía y video	Organización de eventos especiales como presentaciones de productos, desfiles de moda, etc.	Fotografía y video del evento	Publicación en las tres redes sociales. Fechas y características de los eventos a determinar según la disponibilidad y agenda de la marca
5	Promociones especiales Duración de la colaboración: 1 vez al mes	Facebook y Instagram	Mensaje de texto con fotografía	Oferta de descuentos, rebajas, packs promocionales, etc. en productos seleccionados de la marca	Fotografía del producto en promoción	Publicación en las tres redes sociales durante un período determinado de tiempo

						
5	<p>Programa de fidelización Duración de la colaboración: 1 vez al mes</p>	<p>Email Marketing, Mensaje de texto</p>	<p>Mensaje de texto con fotografía</p>	<p>Creación de un programa de fidelización para premiar la lealtad de los clientes y fomentar las ventas repetidas. Ofrecer descuentos especiales, regalos y promociones exclusivas a los miembros del programa</p>	<p>Fotografía relacionada con el programa de fidelización</p>	<p>Envío de mensajes de texto o correo electrónico a los miembros del programa de fidelización</p>

Fuente: Elaboración propia.

**Anexo 3: Resumen táctico de comunicación externa.**

FASE	OBJETIVOS	ACTIVIDADES	FECHAS	RESPONSABLE
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumentar el conocimiento de la marca.</li> <li>- Incrementar la interacción en redes sociales</li> <li>- Mejorar el posicionamiento en buscadores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Publicación diaria en redes sociales (Facebook e Instagram)</li> <li>- Actualización de la sección de noticias en la web</li> <li>- Mejora del SEO en la página web</li> </ul>	1 de julio - 31 de julio	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Community Manager</li> <li>- Equipo de marketing</li> </ul>
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumentar las ventas de productos destacados</li> <li>- Mejorar la satisfacción de los clientes</li> <li>- Fidelizar a los clientes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Promoción de productos destacados en redes sociales</li> <li>- Envío de correos electrónicos a clientes abonados informando sobre promociones y novedades de la marca</li> <li>- Organización de eventos para clientes habituales</li> </ul>	1 de agosto - 31 de agosto	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Community Manager</li> <li>- Equipo de marketing</li> <li>- Equipo de ventas</li> </ul>
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ampliar la presencia de la marca mediante eventos</li> <li>- Incrementar la colaboración con influencers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organización de eventos en la tienda física.</li> <li>- Colaboración con influencers y bloggers en redes sociales</li> </ul>	1 de septiembre - 30 de septiembre	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Equipo de ventas</li> <li>- Equipo de marketing</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumentar el tráfico a la web</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Publicación en redes sociales y envío de correos electrónicos promocionando la web</li> </ul>		
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Potenciar la presencia en medios locales y regionales</li> <li>- Mejorar la imagen de marca</li> <li>- Fortalecer la relación con proveedores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Envío de notas de prensa y comunicados a medios locales y regionales</li> <li>- Mejora de la calidad de los productos y servicios</li> <li>- Organización de eventos exclusivos para proveedores</li> </ul>	1 de octubre - 31 de octubre	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Equipo de marketing</li> <li>- Equipo de calidad</li> <li>- Equipo de compras</li> </ul>
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Expandir la presencia internacional</li> <li>- Aumentar la venta de productos online</li> <li>- Mejorar la atención al cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Creación de una tienda online</li> <li>- Publicación en redes sociales y envío de correos electrónicos promocionando la tienda online</li> <li>- Atención personalizada a través de correo electrónico y redes sociales a preguntas y consultas de clientes internacionales</li> </ul>	1 de noviembre - 30 de noviembre	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Equipo de ventas</li> <li>- Equipo de marketing</li> <li>- Equipo de atención al cliente</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 4: Cronograma anual para Barambao.

**ENERO 2024**

DÍA	LUNES 1	MARTES 2	MIÉRCOLES 3	JUEVES 4	VIERNES 5	SÁBADO 6	DOMINGO 7
<b>Actividades en Facebook</b>	Post de Año Nuevo con promoción del 10% de descuento	Publicación sobre los procesos de producción de la marca	Post sobre el cuidado de las joyas para mantenerlas brillantes	Anuncio de nuevas piezas de joyería	Publicación sobre la historia y valores de la marca	Promoción del 15% de descuento en piezas seleccionadas	Publicación sobre el impacto social y medioambiental de la marca
<b>Actividades en Instagram</b>	Story con productos destacados	<i>Reels</i> mostrando cómo se hacen las joyas	Story con imágenes de clientes felices con sus compras	Publicación de un sorteo en colaboración con otra marca	Story con recomendaciones de combinaciones de joyas	<i>Reels</i> mostrando los detalles de una pieza destacada	Story con imágenes de producción sostenible
<b>Otras actividades</b>	Venta flash en web con promoción del 10% de descuento #BARAMBAO WEB	Llamada a proveedores para asegurar stock de materiales	Revisión de stock y orden de nuevos materiales	Compartir en web descuentos a clientes que realizaron compras en el último mes	Revisión de la estrategia de marketing y ajustes necesarios	Llamada a proveedores para programar entrega de materiales	Revisión de los resultados de ventas y ajustes necesarios

## ENERO 2024

DÍA	LUNES 8	MARTES 9	MIÉRCOLES 10	JUEVES 11	VIERNES 12	SÁBADO 13	DOMINGO 14
<b>Actividades en Facebook</b>	Anuncio de nueva colaboración con la influencer Eugenia Ales	Publicación sobre el proceso de selección de materiales	Promoción rebajas del 10% de descuento en todas las compras	Publicación sobre la importancia del diseño en la marca	Anuncio de nuevas piezas de joyería	Publicación sobre la atención al cliente y el servicio post-venta	Promoción del 20% de descuento en piezas seleccionadas
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación sobre el proceso de diseño de nuevas piezas	Story con imágenes del taller de joyería	<i>Reels</i> mostrando cómo se hacen las piezas más vendidas	Story con imágenes de diseños exclusivos	Publicación de nuevas piezas de joyería en Instagram	<i>Reels</i> mostrando el proceso de personalización de piezas	Publicación sobre la inspiración detrás de una pieza
<b>Otras actividades</b>	Compartir en web promocionando la nueva colaboración	Revisión de stock y preparación de pedidos para el día siguiente	Compartir en web promocionando la promoción rebajas del 10% de descuento	Preparación de materiales y herramientas para la producción del día siguiente	Llamada a proveedores para asegurar stock de materiales	Compartir en web promocionando la atención al cliente y servicio post-venta	Revisión de stock y preparación de pedidos para el día siguiente

**ENERO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 15</b>	<b>MARTES 16</b>	<b>MIÉRCOLES 17</b>	<b>JUEVES 18</b>	<b>VIERNES 19</b>	<b>SÁBADO 20</b>	<b>DOMINGO 21</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en el muro de Facebook promocionando la nueva colección de joyería	Publicación en el muro de Facebook de un artículo informativo sobre el proceso de fabricación de la joyería artesanal	Publicación en el muro de Facebook de una foto de un nuevo diseño de joyería con descripción detallada	Publicación en el muro de Facebook de una encuesta sobre los diseños de joyería favoritos de los seguidores	Publicación en el muro de Facebook sobre la importancia de apoyar a negocios locales y artesanales	Publicación en el muro de Facebook sobre los cuidados y consejos para mantener la joyería artesanal en buen estado	Publicación en el muro de Facebook de una imagen de la marca en un evento online
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación de una foto con la nueva colección de joyería en Instagram Stories	Publicación en Instagram <i>Reels</i> de un tutorial de cómo combinar diferentes piezas de joyería de la marca	Publicación en Instagram de una imagen inspiracional con un mensaje relacionado con la marca	Publicación en Instagram Stories de una imagen de la marca en la naturaleza	Publicación en Instagram <i>Reels</i> de un video detrás de cámaras mostrando el proceso de creación de una pieza de joyería	Publicación en Instagram de una imagen de la joyería de la marca en un contexto urbano	Publicación en Instagram Stories de un video de una colaboración con otra marca de moda y/o complementos
<b>Otras actividades</b>	Distribución de folletos informativos en tiendas locales de joyería	Compartir en web información sobre descuentos y ofertas	Realización de llamadas telefónicas a tiendas locales de joyería para ofrecer colaboraciones	Actualización de la página web con la nueva colección de joyería	Reparto de folletos digitales informativos en eventos online de moda	Llamadas telefónicas a potenciales clientes para ofrecer descuentos exclusivos	Distribución de folletos informativos en ferias y eventos de moda

**ENERO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 22</b>	<b>MARTES 23</b>	<b>MIÉRCOLES 24</b>	<b>JUEVES 25</b>	<b>VIERNES 26</b>	<b>SÁBADO 27</b>	<b>DOMINGO 28</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en el muro de Facebook de un concurso en el que los participantes tienen que enviar fotos de cómo combinan la joyería de la marca	Publicación en el muro de Facebook de una encuesta sobre los materiales favoritos de los seguidores para la joyería artesanal	Publicación en Facebook con promoción de productos de temporada	Publicación en Facebook con tips de cuidado de joyas	Publicación en Facebook con un concurso para seguidores	Publicación en Facebook de una promoción especial para el Día de San Valentín	Publicación en Facebook con una encuesta sobre preferencias de productos
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram <i>Reels</i> de un tutorial de cómo hacer una pieza de joyería en casa	Publicación en Instagram de una imagen de la joyería de la marca en un contexto natural	Publicación en Instagram con promoción de productos de temporada y uso de hashtags relacionados	Publicación en Instagram con tips de cuidado de joyas y uso de hashtags relacionados	Publicación en Instagram con un concurso para seguidores y uso de hashtags relacionados	Publicación en Instagram de una promoción especial para el Día de San Valentín y uso de hashtags relacionados	Publicación en Instagram con una encuesta sobre preferencias de productos y uso de hashtags relacionados
<b>Otras actividades</b>	Compartir en web un código de descuento exclusivo	Realización de llamadas telefónicas a clientes existentes para obtener feedback sobre la marca	Envío de boletín informativo por correo electrónico	Revisión de inventario	Elaboración de nuevo contenido para el blog	Sesión de fotos para nuevo catálogo de productos	Análisis de estadísticas de redes sociales y correos electrónicos enviados



**ENERO 2024**

**FEBRERO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 29</b>	<b>MARTES 30</b>	<b>MIÉRCOLES 31</b>	<b>JUEVES 1</b>	<b>VIERNES 2</b>	<b>SÁBADO 3</b>	<b>DOMINGO 4</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook con un tutorial sobre cómo combinar joyas	Publicación en Facebook con una invitación a visitar la tienda	Publicación en Facebook agradeciendo a los seguidores por su apoyo	Publicación en muro con promoción de productos	Publicación en muro con recomendación de productos	Publicación en muro con enlace a artículo del blog	Publicación en muro con felicitación por día festivo
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram con un tutorial sobre cómo combinar joyas y uso de hashtags relacionados	Publicación en Instagram con una invitación a visitar la tienda y uso de hashtags relacionados	Publicación en Instagram agradeciendo a los seguidores por su apoyo y uso de hashtags relacionados	Publicación en Stories con productos destacados	Publicación en Stories con detrás de cámaras del proceso de producción	Publicación en Stories con enlace a artículo del blog	Publicación en Stories con productos en oferta
<b>Otras actividades</b>	Preparación de informe de resultados del mes de enero	Reunión de equipo para planificación del mes siguiente	Preparación de inventario para el próximo mes, pedido de suministros necesarios y evaluación de presupuesto	Actualización de catálogo de productos	Envío de boletín de noticias por correo electrónico	Participación en feria del sector	Actualización de información de contacto en la página web

**FEBRERO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 5</b>	<b>MARTES 6</b>	<b>MIÉRCOLES 7</b>	<b>JUEVES 8</b>	<b>VIERNES 9</b>	<b>SÁBADO 10</b>	<b>DOMINGO 11</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en muro con testimonios de clientes satisfechos	Publicación en muro con encuesta para conocer preferencias de los clientes	Publicación en muro con promoción de productos para San Valentín	Publicación en muro con recomendaciones para regalos de San Valentín	Publicación en muro con promoción de productos para el día de la amistad	Publicación en muro con enlace a artículo sobre la historia de la marca	Publicación en muro con recomendaciones para el cuidado de joyas
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Stories con proceso de envío y entrega de productos	Publicación en Stories con nuevas llegadas de productos	Publicación en Stories con manualidades con productos de la marca	Publicación en Stories con testimonios de clientes satisfechos	Publicación en Stories con historias detrás de productos conmemorativos	Publicación en Stories con promoción de productos para el hogar	Publicación en Stories con detrás de cámaras de producción de joyas
<b>Otras actividades</b>	Elaboración de videos promocionales	Envío de notas de prensa a medios especializados	Preparación de evento promocional	Publicación de evento promocional en la página web	Elaboración de infografías promocionales	Participación en eventos del sector	Asistencia a eventos del sector

**FEBRERO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 12</b>	<b>MARTES 13</b>	<b>MIÉRCOLES 14</b>	<b>JUEVES 15</b>	<b>VIERNES 16</b>	<b>SÁBADO 17</b>	<b>DOMINGO 18</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en muro con productos personalizados para bodas	Publicación en muro con promoción de productos para bodas	Publicación en muro con felicitación por San Valentín	Publicación en muro con recomendaciones para el cuidado de joyas	Publicación en el muro con una imagen de los productos	Publicación en el muro sobre la historia de la marca	Publicación en el muro con un consejo sobre el cuidado de los productos
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Stories con preparativos para evento promocional	Publicación en Stories con detrás de cámaras de elaboración de joyas personalizadas	Publicación en Stories con promoción de productos para parejas	Publicación en Stories con proceso de producción de joyas	Publicación en la historia mostrando un detrás de escena de la creación de los productos	Publicación en la historia de un video de un cliente satisfecho con los productos	Publicación en la historia de un sorteo de productos de San Valentín
<b>Otras actividades</b>	Preparación de catálogo impreso	Envío de folletos informativos a clientes	Participación en eventos del sector	Elaboración de videos promocionales	Subir a web nuevo contenido	Publicación de un artículo sobre la marca en un blog de moda	Participación en un evento de joyería en una universidad

**FEBRERO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 19</b>	<b>MARTES 20</b>	<b>MIÉRCOLES 21</b>	<b>JUEVES 22</b>	<b>VIERNES 23</b>	<b>SÁBADO 24</b>	<b>DOMINGO 25</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en el muro de un testimonio de un cliente satisfecho	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca	Publicación en el muro de un tutorial de cómo combinar los productos	Publicación en el muro sobre la participación en un evento de joyería	Publicación en el muro con una oferta especial para los seguidores	Publicación en el muro sobre la historia de los productos más vendidos	Publicación en el muro de un testimonio de un cliente satisfecho
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en la historia mostrando un detrás de escena del proceso de producción de los productos	Publicación en la historia de un video de los productos en uso	Publicación en la historia sobre un nuevo producto que lanzaremos próximamente	Publicación en la historia de un cliente satisfecho con los productos	Publicación en la historia de un detrás de escena de la sesión de fotos de los productos	Publicación en el Stories sobre la historia de los productos más vendidos	Publicación en la historia de un video de los productos en uso
<b>Otras actividades</b>	Actualizar web con nuevo contenido	Participación en desfile de moda: "Murcia es Moda" en el Teatro Romea	Publicación de un artículo en una revista de moda	Actualizar web con nuevo contenido	Participación en un evento benéfico	Publicación de un artículo sobre la marca en una revista de moda	Actualizar web con nuevo contenido

**FEBRERO 2024**

**MARZO 2024**

DÍA	LUNES 26	MARTES 27	MIÉRCOLES 28	JUEVES 29	VIERNES 1	SÁBADO 2	DOMINGO 3
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en muro promocionando el lanzamiento de nuevos productos	Sorteo en Facebook con un producto de la marca como premio	Publicación en muro con consejos de estilo para el cambio de temporada	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca	Publicación en el muro de Facebook de una promoción de un 10% de descuento en productos seleccionados de primavera	Compartir en Facebook una publicación del blog de la tienda Barambao sobre tendencias de primavera	Publicación en el muro de Facebook de una oferta especial de lanzamiento de una nueva colección de primavera
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en el perfil mostrando los nuevos productos en uso	Publicación en la historia con un código de descuento exclusivo para seguidores	Publicación en el perfil mostrando la nueva colección de temporada	Publicación en la historia con un detrás de cámaras de la sesión de fotos de la nueva colección	Publicación en Instagram de un look de primavera con productos destacados de la tienda Barambao	Publicación en Instagram de una imagen de un producto de primavera destacado de la tienda Barambao	Publicación en Instagram de un vídeo de detrás de cámaras mostrando cómo se hacen los productos de la tienda Barambao
<b>Otras actividades</b>	Correo electrónico a los clientes anunciando el lanzamiento	Publicidad en una revista de moda para aumentar el alcance	Participación en un evento de moda local para promocionar la marca	Envío de muestras de productos a la influencer María Angeles Frutos para su revisión	Envío correos a la lista de suscriptores con información sobre la promoción de primavera	Llamada telefónica a la influencer María Angeles Frutos para colaborar en la promoción de la tienda	Envío de un folleto informativo por correo a los clientes habituales de la tienda

**MARZO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 4</b>	<b>MARTES 5</b>	<b>MIÉRCOLES 6</b>	<b>JUEVES 7</b>	<b>VIERNES 8</b>	<b>SÁBADO 9</b>	<b>DOMINGO 10</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Compartir en Facebook una publicación de la influencer Eugenia Ales usando un producto de la tienda Barambao	Publicación en el muro de Facebook de una encuesta preguntando a los clientes qué tipo de productos les gustaría ver en la tienda Barambao	Compartir en Facebook una publicación de un evento en el que la tienda Barambao participa	Post en el muro de Facebook de una promoción especial del Día de la Mujer con un descuento del 15% en productos seleccionados	Compartir en Facebook una publicación sobre el Día de la Mujer y la igualdad de género	Sorteo en Facebook para celebrar el día internacional de la mujer	Post en Facebook sobre la historia detrás de una colección de productos.
<b>Actividades en Instagram</b>	Post en Instagram de una imagen de un look de primavera completo con productos de la tienda Barambao	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca	Publicación en Instagram de una imagen de un producto de primavera con un testimonio de un cliente satisfecho	Publicación en Instagram de una imagen de un producto de primavera destacado en la tienda Barambao	Publicación en Instagram de una imagen con un mensaje de empoderamiento femenino	Publicación en Instagram Stories de un video mostrando el proceso de fabricación de un producto	Post en Instagram de una foto mostrando los productos más vendidos.
<b>Otras actividades</b>	Post en un grupo de Facebook de una comunidad relacionada con la moda sobre la nueva colección de primavera	Envío de un mensaje personalizado a clientes que hayan comprado productos de primavera en el pasado, ofertando un descuento extra en su próxima compra	Publicación en Facebook de la Barambao de "detrás de cámaras" de la nueva colección de primavera	Publicación en un blog de moda externo sobre la nueva colección de primavera de Barambao	Envío de mensajes directos a clientes Barambao por el Día de la Mujer ofreciendo un descuento	Descuentos exclusivos en la tienda física.	Aparición en eventos de moda y complementos online

**MARZO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 11</b>	<b>MARTES 12</b>	<b>MIÉRCOLES 13</b>	<b>JUEVES 14</b>	<b>VIERNES 15</b>	<b>SÁBADO 16</b>	<b>DOMINGO 17</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook sobre la importancia de la calidad en los productos	Publicación en Facebook sobre la importancia del cuidado del medio ambiente en la fabricación de productos	Publicación en Facebook sobre la variedad de productos que se pueden encontrar en Barambao	Publicación en Facebook sobre los nuevos productos de la temporada	Publicación en Facebook sobre la importancia de los accesorios en cualquier look	Anunciar promoción en productos seleccionados	Compartir publicación relevante relacionada al negocio
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de un <i>reel</i> mostrando diferentes formas de usar un producto	Publicación en Instagram de una foto mostrando cómo los productos de Barambao complementan cualquier outfit	Publicación en Instagram Stories de una encuesta para que los seguidores elijan su producto favorito	Publicación en Instagram de una foto mostrando cómo los productos de Barambao complementan un look de noche	Publicación en Instagram de un <i>reel</i> mostrando los diferentes estilos de collares de la tienda	Publicar video en IGTV con proceso creativo del producto	Compartir testimonio de cliente satisfecho
<b>Otras actividades</b>	Colaboración en vídeo con la influencer Eugenia Ales para promocionar la marca	Participación en un evento de Instagram en colaboración con otra marca	Promoción en la tienda online con envío gratuito	Publicación de un artículo en el blog de la tienda	Participación en un evento benéfico local	Contactar proveedores	Preparar campaña publicitaria

**MARZO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 18</b>	<b>MARTES 19</b>	<b>MIÉRCOLES 20</b>	<b>JUEVES 21</b>	<b>VIERNES 22</b>	<b>SÁBADO 23</b>	<b>DOMINGO 24</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Crear publicidad pagada para captación de nuevos seguidores	Publicar contenido especial y promociones por el Día del Padre	Realizar sorteo entre seguidores	Publicación en Facebook de un concurso de fotos de primavera con el hashtag #BarambaoPrimavera	Compartir en Facebook una imagen de un cliente usando una pulsera de la nueva colección	Publicación en Facebook de un post sobre los materiales utilizados en la fabricación de los productos de la tienda	Compartir en Facebook una imagen de un cliente con su compra de la tienda
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicar boomerang mostrando detalles del producto	Responder preguntas frecuentes sobre los productos	Realizar sesión fotográfica con modelos usando los productos	Publicación en Instagram de un video tutorial de cómo combinar pulseras y anillos	Publicación en Instagram de un post sobre la historia de la marca	Publicación en Instagram de una imagen de la tienda decorada para la primavera	Publicación en Instagram de una imagen de la nueva colección de primavera
<b>Otras actividades</b>	Desarrollar nueva línea de productos	Investigación sobre competidores	Capacitar el pequeño equipo en atención al cliente	Envío de un correo electrónico a la base de datos de clientes sobre el concurso de fotos	Creación de un código promocional exclusivo para los seguidores de Instagram	Llamada telefónica a clientes para darles información sobre la oferta especial en collares	Preparación de una sesión de fotos para la nueva colección de verano



**MARZO 2024**

DÍA	LUNES 25	MARTES 26	MIÉRCOLES 27	JUEVES 28	VIERNES 29	SÁBADO 30	DOMINGO 31
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook sobre la llegada de la nueva colección de primavera-verano de Barambao	Publicación en Facebook felicitando a los clientes por el Día Mundial del Teatro y promoción de descuentos en productos de Barambao	Publicación en Facebook de un video mostrando el proceso de creación de un accesorio de Barambao	Publicación en Facebook sobre la importancia de la moda sostenible y la apuesta de Barambao por materiales eco-friendly	Publicación en Facebook felicitando a los clientes por el Día del Artesano y promoción de productos artesanales de Barambao	Publicación en Facebook sobre la llegada de la nueva colección de bisutería de Barambao	Publicación en Facebook felicitando a los clientes por el Día Mundial de la Visibilidad Trans y promoción de productos inclusivos de Barambao
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de la nueva colección primavera-verano de Barambao y uso del hashtag #BarambaoPrimaveraVerano2024	Publicación en Instagram de un video mostrando el proceso de creación de un accesorio de Barambao	Publicación en Instagram de una imagen de Barambao acompañada de una cita célebre sobre el teatro	Publicación en Instagram de la colaboración de Barambao con una asociación de moda sostenible	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca	Publicación en Instagram sobre la nueva colección de bisutería de Barambao con#BarambaoBisutería2024	Publicación en Instagram sobre la colección inclusiva de Barambao y uso del hashtag #BarambaoInclusivo
<b>Otras actividades</b>	Nueva sección en la página web de Barambao sobre tendencias de moda para la temporada.	Taller de joyería y bisutería para niños en la tienda Barambao	Participación en el foro web de Barambao para diseñar un accesorio y ganar un premio	Taller de reciclaje y customización de accesorios en la tienda Barambao	Degustación de productos artesanales en la tienda Barambao	Taller de diseño de bisutería en la tienda Barambao	Donación del 5% de las ventas de ese día a una asociación LGTBIQ+ en la tienda Barambao

**ABRIL 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 1</b>	<b>MARTES 2</b>	<b>MIÉRCOLES 3</b>	<b>JUEVES 4</b>	<b>VIERNES 5</b>	<b>SÁBADO 6</b>	<b>DOMINGO 7</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook de promoción de Semana Santa	Día Internacional del Libro Infantil - Publicación en Facebook de recomendaciones de libros para niños	Publicación en Facebook de promoción de Semana Santa	Publicación en Facebook de promoción de Semana Santa	Publicación en Facebook de promoción de Semana Santa	Publicación en Facebook de promoción de Semana Santa	Publicación en Facebook de promoción de Semana Santa
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de nueva colección de pulseras	Publicación en Instagram de fotos con libros infantiles	Publicación en Instagram de nueva colección de anillos	Publicación en Instagram de nuevo diseño de pendientes	Publicación en Instagram de nueva colección de collares	Publicación en Instagram de nueva colección de bolsos	Publicación en Instagram de nueva colección de pendientes
<b>Otras actividades</b>	Anuncio de promoción en la tienda física	Descuento en libros infantiles en la tienda física	Anuncio de promoción en la tienda física	Anuncio de promoción en la tienda física	Anuncio de promoción en la tienda física	Anuncio de promoción en la tienda física	Anuncio de promoción en la tienda física

**ABRIL 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 8</b>	<b>MARTES 9</b>	<b>MIÉRCOLES 10</b>	<b>JUEVES 11</b>	<b>VIERNES 12</b>	<b>SÁBADO 13</b>	<b>DOMINGO 14</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación de video sobre el proceso de producción de los accesorios	Publicación de foto de la nueva colección en la tienda	Publicación de foto con temática de flores en tienda	Publicación de foto de accesorios para incentivar el día de la Madre	Publicación en muro sobre las nuevas llegadas de primavera-verano en la tienda	Anuncio del concurso de dibujo para niños que se llevará a cabo en la tienda	Publicación en muro sobre los nuevos modelos de gafas de sol que acaban de llegar
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en stories del video sobre el proceso de producción de los accesorios	Publicación en stories de la foto de la nueva colección en la tienda	Publicación en stories de la foto con temática de flores en tienda	Publicación en stories de la foto de accesorios para el día de la Madre	Publicación en el feed con la foto de un look primaveral y un link directo a la página web de la tienda	Publicación en el feed invitando a participar en el concurso de dibujo y mostrando algunos ejemplos de dibujos ganadores de años anteriores	Publicación en el feed con una foto de un modelo de gafas de sol y un video de un cliente satisfecho con sus nuevas gafas
<b>Otras actividades</b>	Sorteo de un set de productos entre los seguidores en Instagram	Actualizar web anunciando la nueva colección y sus características	Llamada telefónica a clientes para ofrecer descuento especial en la tienda física	Descuento en la tienda física para quienes mencionan la publicación en Facebook	Promoción del 10% de descuento en collares durante todo el día	Preparación del espacio para el concurso de dibujo	Decoración de la tienda con la temática de la primavera

**ABRIL 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 15</b>	<b>MARTES 16</b>	<b>MIÉRCOLES 17</b>	<b>JUEVES 18</b>	<b>VIERNES 19</b>	<b>SÁBADO 20</b>	<b>DOMINGO 21</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Oferta especial en la tienda de un 20% de descuento en la compra de dos productos	Publicación en muro sobre el lanzamiento de una nueva línea de bisutería	Publicación en muro sobre los regalos perfectos para el Día de la Madre	Anuncio del evento de inauguración de la nueva colección de primavera en la tienda	Publicación en muro de una oferta especial para la Semana del Arte	Publicación en muro sobre la historia de la tienda y su fundador	Anuncio en muro de la llegada de la nueva colección de verano
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en el feed promocionando la oferta especial y mostrando algunos productos que se incluyen en la oferta	Publicación en el feed con una foto de la nueva línea de bisutería y un video detrás de cámaras del proceso de creación de la nueva línea.	Publicación en el feed con una foto de los regalos ideales para el Día de la Madre y un enlace directo a la página web para comprarlos	Publicación en el feed promocionando el evento de inauguración y mostrando algunos productos de la nueva colección.	Publicación en el feed de una pieza de arte destacada en la tienda	Publicación en el feed de una selección de productos para regalar el Día de la Madre	Publicación en el feed de un video mostrando la colección de verano en la tienda
<b>Otras actividades</b>	Revisión de inventario y colocación de nuevos productos	Pruebas de nuevos productos en la tienda	Preparación del espacio de la tienda para el Día de la Madre	Preparación de las invitaciones y recordatorios del evento	Promoción de la oferta especial de la Semana del Arte en los perfiles de redes sociales de la influencer Inma Cerdán en el campo del arte.	Sesión de fotos para la nueva colección de verano en la tienda	Oferta especial de descuento en la compra de varios productos de la nueva colección de verano

**ABRIL 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 22</b>	<b>MARTES 23</b>	<b>MIÉRCOLES 24</b>	<b>JUEVES 25</b>	<b>VIERNES 26</b>	<b>SÁBADO 27</b>	<b>DOMINGO 28</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en muro de una oferta especial en la compra de joyería	Publicación en muro sobre el Día del Libro y la importancia de la lectura	Publicación en muro sobre el Día Internacional de la Conciencia del Ruido	Publicación en muro sobre la importancia de la sostenibilidad en la moda	Publicación en muro sobre el Día Internacional del Jazz y su relación con la moda	Publicación en muro sobre el Día del Diseño Italiano con el evento en directo online con la diseñadora Gemma Pujalte	Publicación en Facebook: "¡Hoy es el Día Internacional de la Danza!"
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en el feed de una selección de joyas destacadas en la tienda	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca	Publicación en el feed de una selección de productos para reducir el ruido	Publicación en el feed de una selección de productos sostenibles en la tienda	Publicación en el feed de una selección de productos inspirados en el jazz en la tienda	Publicación en el feed de una selección de productos italianos en la tienda.	Publicación en Instagram: "¡Celebra el Día de la Danza!"
<b>Otras actividades</b>	Sorteo en redes sociales de una pieza de joyería de la tienda	Colaboración con la librería del barrio para promocionar el Día del Libro y ofrecer un descuento en la compra de libros	Taller de mindfulness en la tienda para concienciar sobre el ruido y ofrecer técnicas para reducirlo en la vida diaria	Oferta especial de descuento en la compra de productos sostenibles en la tienda	Sesión de fotos con un modelo para promocionar los productos inspirados en el jazz en la tienda	Oferta especial de descuento en la compra de productos italianos en la tienda	Descuento especial en la tienda online para los seguidores en redes

**ABRIL 2024**

**MAYO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 29</b>	<b>MARTES 30</b>	<b>MIÉRCOLES 1</b>	<b>JUEVES 2</b>	<b>VIERNES 3</b>	<b>SÁBADO 4</b>	<b>DOMINGO 5</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Compartir contenido de otras páginas relacionadas con la moda	Publicación en el muro de Facebook de promociones especiales	Publicación en Facebook de una selección de productos de temporada	Publicación en Facebook del lanzamiento de una nueva colección de complementos	Publicación en Facebook de un sorteo de un vale de compra de 50€	Publicación en Facebook de una oferta especial por el Día de la Madre	Publicación en Facebook de un mensaje de felicitación por el Día de la Madre
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de inspiración de moda	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca	Publicación en Instagram de un concurso de fotografía con el hashtag #BarambaoPrimavera	Publicación en Instagram de un tutorial sobre cómo combinar diferentes complementos de Barambao	Publicación en Instagram de un video promocional de la tienda	Publicación en Instagram de una felicitación especial para el Día de la Madre con una selección de productos	Publicación en Instagram de un detalle especial por el Día de la Madre incluyendo un regalo sorpresa
<b>Otras actividades</b>	Llamada telefónica a proveedores para gestionar nuevos productos	Reunión con el equipo de marketing para planificar estrategias para el próximo mes	Reparto de flyers promocionales en la tienda	Sesión de fotos con modelos con la nueva colección de complementos	Actualizar web con novedades de la tienda y promociones exclusivas	Preparación de regalos y paquetes especiales para el Día de la Madre	Preparación de la tienda para el aumento de clientes por el Día de la Madre

**MAYO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 6</b>	<b>MARTES 7</b>	<b>MIÉRCOLES 8</b>	<b>JUEVES 9</b>	<b>VIERNES 10</b>	<b>SÁBADO 11</b>	<b>DOMINGO 12</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook de un concurso de fotografía con el tema "Primavera en la ciudad"	Publicación en Facebook de una invitación a un evento de presentación de la nueva colección	Publicación en Facebook del evento de presentación de la nueva colección en la tienda Barambao	Publicación en Facebook de un concurso de moda en el que se premie el mejor outfit del día	Publicación de promoción de nuevos productos	Anuncio de descuentos en productos seleccionados	Publicación de video tutorial sobre cómo combinar accesorios
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de una selección de productos en oferta para celebrar la primavera	Publicación en Instagram de un video en el que se muestre el proceso de fabricación de los complementos de Barambao	Publicación en Instagram de fotos y videos del evento de presentación	Publicación en Instagram de una selección de fotos de los clientes con sus complementos de Barambao	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca	Publicación de testimonios de clientes satisfechos	Revisión de inventario y solicitud de nuevos productos
<b>Otras actividades</b>	Actualización de la página web con la nueva colección de complementos y promociones exclusivas	Preparación del evento de presentación de la nueva colección en la tienda	Atención personalizada a los asistentes del evento y promoción exclusiva en la tienda	Publicación de los resultados del concurso de moda y entrega del premio al ganador en la tienda	Preparación de envíos de pedidos.	Publicación de una encuesta sobre el color favorito de los clientes	Preparación de nuevos diseños de productos

**MAYO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 13</b>	<b>MARTES 14</b>	<b>MIÉRCOLES 15</b>	<b>JUEVES 16</b>	<b>VIERNES 17</b>	<b>SÁBADO 18</b>	<b>DOMINGO 19</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Anuncio de promoción de inicio de semana	Compartir publicación de la influencer María Angeles Frutos donde usa los productos	Publicación de video de cómo se hacen los productos	Publicación en Facebook sobre las nuevas pulseras de la colección de verano	Publicación en Facebook de una imagen de las nuevas gafas de sol de la colección de verano	Publicación en Facebook sobre el nuevo descuento del 15% en la compra de 3 o más productos	Publicación en Facebook de una imagen de la joyería hecha a mano recién lanzada
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación de imágenes detrás de cámaras en el proceso de producción	Publicación de imágenes de productos con descuento	Publicación de imágenes de productos destacados del mes	Publicación en Instagram de un video tutorial para crear un collar con abalorios	Publicación en Instagram de un sorteo de un conjunto de collar y pulsera de la colección de verano	Publicación en Instagram de un video tutorial para crear un par de aretes con materiales reciclados	Publicación en Instagram de una foto de un cliente con su compra en la tienda física
<b>Otras actividades</b>	Reorganización del inventario en la tienda física	Participación en un evento web de productos hechos a mano	Trabajo en la creación de un catálogo de productos impresos	Promoción del 10% de descuento en todos los productos de la tienda en honor al Día Internacional del Comercio Justo	Oferta de 2x1 en pendientes durante todo el día en la tienda física y online en honor al Día Internacional del Reciclaje	Lanzamiento de una nueva línea de joyería hecha a mano en la tienda física y online	Promoción del 10% de descuento en todos los productos de la tienda online en honor al Día Mundial de Internet



**MAYO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 20</b>	<b>MARTES 21</b>	<b>MIÉRCOLES 22</b>	<b>JUEVES 23</b>	<b>VIERNES 24</b>	<b>SÁBADO 25</b>	<b>DOMINGO 26</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook sobre la colección de joyería de edición limitada	Publicación en Facebook de una imagen de las nuevas pulseras de la colección de edición limitada	Publicación en Facebook sobre el nuevo horario de verano de la tienda física	Publicación en Facebook de una imagen de las nuevas pulseras de la colección de verano	Publicación en Facebook sobre el lanzamiento de nuevos productos de verano	Oferta especial del 20% de descuento en todos los productos de la tienda	Publicación en Facebook sobre la historia de Barambao y cómo empezó la empresa
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram sobre la colección de joyería de edición limitada	Publicación en Instagram de un video tutorial para crear una pulsera con materiales reciclados	Publicación en Instagram de una foto de un cliente con su compra en la tienda online	Publicación en <i>Reels</i> de imágenes de las nuevas pulseras de la colección de verano	Publicación en Instagram con fotos de los nuevos productos de verano	Publicación en Instagram con un concurso de fotografía de productos de la tienda	Publicación en Instagram con un post sobre la importancia de apoyar a las empresas locales
<b>Otras actividades</b>	Oferta especial de envío gratuito para todos los pedidos online en honor al Día Internacional del Envío Gratuito	Descuento del 20% en todas las compras en la tienda física en honor al Día Mundial de la Diversidad Cultural para el Diálogo y el Desarrollo	Oferta de 2x1 en collares durante todo el día en la tienda física y online en honor al Día Mundial de la Biodiversidad	Oferta especial del 15% de descuento en todos los productos	Reunión de equipo para planificar la estrategia de marketing del próximo mes	Preparación de un cuestionario para los seguidores de Instagram y Facebook	Creación de un video promocional para la tienda

**MAYO 2024**

**JUNIO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 27</b>	<b>MARTES 28</b>	<b>MIÉRCOLES 29</b>	<b>JUEVES 30</b>	<b>VIERNES 31</b>	<b>SÁBADO 1</b>	<b>DOMINGO 2</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Anuncio en Facebook sobre el próximo evento de descuentos en la tienda	Publicación en Facebook sobre la importancia de apoyar a los negocios locales	Anuncio en Facebook sobre la próxima apertura de una nueva tienda Barambao	Publicación en Facebook sobre la importancia de la sostenibilidad en la industria de la moda	Oferta especial del 15% de descuento en la compra de dos o más productos	Anuncio de nueva colección de verano	Publicación en Facebook del horario de verano de la tienda
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram sobre la nueva colección de joyas	Publicación en Instagram con un post sobre cómo combinar las joyas y accesorios de Barambao	Publicación en Instagram con un post sobre el cuidado de las joyas y accesorios de Barambao	Publicación en Instagram sobre cómo personalizar tus joyas y accesorios de Barambao	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca	Publicación de fotos de la nueva colección de verano	Story en Instagram sobre el horario de verano de la tienda
<b>Otras actividades</b>	Reunión con la influencer Inma Cerdán para colaborar en una campaña conjunta en redes sociales	Planificación de una sesión de fotos para la nueva colección de joyas	Planificación de una sesión de fotos para la nueva colección de joyas	Preparación de una sesión de preguntas y respuestas en vivo en Facebook e Instagram	Revisión y análisis de estadísticas de las redes para evaluar el éxito de las actividades y ajustar la estrategia en consecuencia	Preparación de folletos de promoción	Preparación de cartel en la tienda

**JUNIO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 3</b>	<b>MARTES 4</b>	<b>MIÉRCOLES 5</b>	<b>JUEVES 6</b>	<b>VIERNES 7</b>	<b>SÁBADO 8</b>	<b>DOMINGO 9</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Promoción de descuentos en productos seleccionados en Facebook	Recordatorio en Facebook sobre el día de la Región de Murcia	Cierre de la tienda por festividad cambiando el día festivo domingo 9	Publicación en Facebook sobre la reapertura de la tienda	Anuncio en Facebook de nuevas ofertas de verano	Publicación en Facebook sobre el día mundial de los océanos y promoción de productos ecológicos	Anuncio en Facebook sobre la festividad del día de la región de Murcia
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de productos con descuento	Publicación en Instagram de una foto relacionada con la festividad	Cierre de la cuenta de Instagram cambiando el día festivo domingo 9	Story en Instagram sobre la reapertura de la tienda	Publicación en Instagram de los productos en oferta	Publicación en Instagram de una imagen relacionada con el tema	Publicación en Instagram de una imagen relacionada con la festividad
<b>Otras actividades</b>	Limpieza y reorganización de la tienda	Decoración de la tienda con motivos regionales	Cierre de la tienda cambiando el día festivo domingo 9	Preparación del stock de productos	Actualización de precios en la tienda	Preparación de una exhibición en la tienda de productos ecológicos	Decoración de la tienda con motivos regionales

**JUNIO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 10</b>	<b>MARTES 11</b>	<b>MIÉRCOLES 12</b>	<b>JUEVES 13</b>	<b>VIERNES 14</b>	<b>SÁBADO 15</b>	<b>DOMINGO 16</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Promoción de descuentos en productos seleccionados en Facebook	Anuncio en Facebook del inicio de la temporada de bodas	Publicación en Facebook de un tutorial de estilo para el verano	Anuncio en Facebook sobre la llegada de nuevos accesorios para el pelo	Publicación en Facebook sobre la llegada del verano y promoción de productos relacionados	Publicación en Facebook sobre los beneficios de los accesorios de verano	Publicación en Facebook de un concurso de verano para ganar un kit de productos
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de productos con descuento	Publicación en Instagram de la nueva colección de bodas	Story en Instagram del tutorial de estilo para el verano	Publicación en Instagram de los nuevos accesorios para el pelo	Publicación en Instagram de una imagen relacionada con el verano	Publicación en Instagram de una guía de estilo para el verano	Story en Instagram sobre el concurso de verano
<b>Otras actividades</b>	Limpieza y reorganización de la tienda	Preparación de escaparates temáticos	Preparación de una sesión de fotos para la nueva colección	Preparación de una promoción especial para los nuevos accesorios	Preparación de una exhibición en la tienda de productos de verano	Revisión del stock de productos	Embalaje y envío de pedidos

**JUNIO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 17</b>	<b>MARTES 18</b>	<b>MIÉRCOLES 19</b>	<b>JUEVES 20</b>	<b>VIERNES 21</b>	<b>SÁBADO 22</b>	<b>DOMINGO 23</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Promoción en Facebook de descuentos especiales en productos de bisutería	Publicación en Facebook sobre los mejores accesorios de verano para la playa	Anuncio en Facebook sobre la llegada de la nueva colección de joyería	Publicación en Facebook sobre la llegada del verano con imágenes de productos de temporada	Celebración del Día Internacional del Yoga con una promoción especial en Facebook	Publicación en Facebook de una encuesta sobre las preferencias de los clientes en accesorios de verano	Promoción de descuentos especiales en Facebook por la noche de San Juan
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de productos en oferta	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca	Publicación en Instagram de los nuevos diseños de joyería	Publicación en Instagram de un video promocional de productos de verano con el hashtag #SummerVibes	Publicación en Instagram de una foto relacionada con el yoga y la bisutería	Story en Instagram animando a los seguidores a votar en la encuesta	Publicación en Instagram sobre la tradición de la noche de San Juan y la bisutería relacionada
<b>Otras actividades</b>	Actualización del sitio web con nuevas promociones	Gestión de devoluciones y cambios	Reabastecimiento de productos en la tienda física	Añadir QRs y NFCs a las etiquetas de los productos	Participación en eventos locales relacionados con el yoga	Evaluación del rendimiento de ventas del último trimestre	Decoración de la tienda para la noche de San Juan

**JUNIO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 24</b>	<b>MARTES 25</b>	<b>MIÉRCOLES 26</b>	<b>JUEVES 27</b>	<b>VIERNES 28</b>	<b>SÁBADO 29</b>	<b>DOMINGO 30</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	DÍA LIBRE	Publicación en Facebook destacando los mejores regalos para el verano	Anuncio en Facebook de una promoción de "Compra 2, obtén 1 gratis"	Anuncio en Facebook del cierre temporal de la tienda por reformas	Publicación en Facebook de la fecha de reapertura de la tienda después de la reforma	Anuncio en Facebook del fin de la celebración del mes de Murcia con descuentos especiales para clientes de la región	Publicación en Facebook del lanzamiento de una nueva línea de productos de verano
<b>Actividades en Instagram</b>	DÍA LIBRE	Publicación en Instagram de una selección de regalos para el verano	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca	Publicación en Instagram de una foto de los productos en oferta de la semana	Publicación en Instagram de un concurso con premio de productos de la tienda	Publicación en Instagram de imágenes de productos de la tienda con la etiqueta #MesDeLaRegión DeMurcia	Publicación en Instagram de un video promocional de la nueva línea de productos de verano con la etiqueta #SummerLaunch
<b>Otras actividades</b>	DÍA LIBRE	Análisis de la competencia y estrategias de marketing	Preparación de paquetes de pedidos para envío	Cierre temporal de la tienda por reformas	Reforma en la tienda	Celebración del final del Mes de la Región de Murcia	Lanzamiento de una nueva línea de productos de verano

**JULIO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 1</b>	<b>MARTES 2</b>	<b>MIÉRCOLES 3</b>	<b>JUEVES 4</b>	<b>VIERNES 5</b>	<b>SÁBADO 6</b>	<b>DOMINGO 7</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook del catálogo de productos de verano con descuentos especiales	Publicación en Facebook de un concurso en el que se regalará un conjunto de bisutería de Barambao	Publicación en Facebook de una encuesta sobre las preferencias de los seguidores de la página en cuanto a diseños de bisutería	Publicación en Facebook de una foto de la bandera de EEUU con una felicitación por el Día de la Independencia	Publicación en Facebook del lanzamiento de una nueva línea de productos de Barambao	Publicación en Facebook de un descuento especial en los productos de la nueva colección de Barambao	Publicación en Facebook de una infografía con los cuidados necesarios para mantener las piezas de bisutería en buen estado
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de una foto de los productos de verano con el mensaje "¡Bienvenido julio!"	Publicación en Instagram del ganador del concurso del conjunto de bisutería de Barambao	Publicación en Instagram de un video mostrando el proceso de fabricación de una pieza de bisutería de Barambao	Publicación en Instagram de una foto con los colores de la bandera estadounidense y el mensaje "Feliz 4 de julio"	Publicación en Instagram de una foto de Barambao con el mensaje "¡Descubre la nueva colección!"	Publicación en Instagram de un video mostrando detalles de los productos de la nueva colección de Barambao	Publicación en Instagram de una foto con los cuidados necesarios para mantener las piezas de bisutería en buen estado
<b>Otras actividades</b>	Comunicación con proveedores para negociar descuentos y promociones especiales para el mes de julio	Estudio: nueva colección de otoño-invierno + elección de diseños, materiales y proveedores	Revisión de los gastos del mes de junio y elaboración de un presupuesto para el mes de julio	Organización del espacio físico de la tienda y renovación de la decoración	Análisis de los resultados del mes de junio y ajuste de la estrategia de marketing para julio	Preparación de documentación para la declaración de impuestos del segundo trimestre	Revisión y actualización de los perfiles de la empresa en redes sociales y en el sitio web

**JULIO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 8</b>	<b>MARTES 9</b>	<b>MIÉRCOLES 10</b>	<b>JUEVES 11</b>	<b>VIERNES 12</b>	<b>SÁBADO 13</b>	<b>DOMINGO 14</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook de una promoción especial para los seguidores de la página en la tienda física de Barambao	Publicación en Facebook resaltando la tradición y cultura del Barrio de Santiago El Mayor y sus fiestas	Publicación en Facebook sobre las últimas tendencias en bisutería y complementos de verano	Publicación en Facebook de un testimonio de un cliente satisfecho con los productos de Barambao	Post en Facebook sobre la importancia de los complementos en la moda y cómo pueden transformar un look	Publicación en Facebook de una oferta especial en bisutería de verano	Publicación en Facebook de una colaboración con la influencer de moda Eugenia Ales
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de un video mostrando la tienda física de Barambao con el mensaje "¡Ven a visitarnos y aprovecha la promoción!"	Publicación en Instagram resaltando la tradición y cultura del Barrio de Santiago El Mayor y sus fiestas	Publicación en Instagram de una foto con las últimas tendencias en bisutería de verano con el mensaje "¡Atrévete a lucir a la moda con Barambao!"	Publicación en Instagram de una foto del testimonio de un cliente satisfecho con el mensaje "¡Gracias por ser parte de la familia Barambao!"	Publicación en Instagram de una foto con diferentes looks y el mensaje "Encuentra los complementos perfectos para cada ocasión en Barambao"	Publicación en Instagram de una foto de las piezas de bisutería en oferta con el mensaje "¡Aprovecha la oferta de verano en Barambao!"	Publicación en Instagram con la influencer Inma Cerdán luciendo piezas de bisutería de Barambao y el mensaje "¡Descubre las colaboraciones especiales!"
<b>Otras actividades</b>	Realización del inventario de productos para verificar existencias y hacer pedidos de reposición	Participación en eventos de las Fiestas Patronales del barrio	Revisión de los resultados de las acciones de marketing del mes de junio y ajuste para julio	Análisis de la competencia y búsqueda de nuevas oportunidades de mercado	Reunión con el equipo de diseño para discutir nuevas ideas y conceptos de productos	Evaluación de los gastos del mes de junio y elaboración de presupuesto para julio	Actualización de la estrategia de redes sociales para optimizar el alcance y la interacción



**JULIO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 15</b>	<b>MARTES 16</b>	<b>MIÉRCOLES 17</b>	<b>JUEVES 18</b>	<b>VIERNES 19</b>	<b>SÁBADO 20</b>	<b>DOMINGO 21</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook de una foto de los productos destacados del día	Publicación en Facebook sobre la importancia de apoyar a los artesanos locales	Publicación en Facebook de una oferta especial de verano	Publicación en Facebook sobre el proceso de fabricación de las joyas	Publicación en Facebook destacando las reseñas positivas de los clientes	Publicación en Facebook sobre el significado de las piedras preciosas en la joyería	Publicación en Facebook sobre el cuidado de la bisutería en verano
<b>Actividades en Instagram</b>	Historias destacadas en Instagram con promociones exclusivas	Publicación en Instagram de un video tutorial sobre cómo cuidar la bisutería	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca	Publicación en Instagram de una encuesta para conocer las preferencias de los clientes	Historias destacadas en Instagram mostrando el proceso de creación de una pieza de joyería	Publicación en Instagram de una foto inspiradora relacionada con la naturaleza	Publicación en Instagram de un sorteo de un producto de Barambao
<b>Otras actividades</b>	Preparación del pedido de un cliente mayorista	Organización del inventario	Revisión y actualización de la página web	Preparación de nuevos diseños de joyería	Embalaje y envío de pedidos	Participación en un evento web de artesanía	Actualización de las redes sociales con nuevas imágenes y contenido

**JULIO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 22</b>	<b>MARTES 23</b>	<b>MIÉRCOLES 24</b>	<b>JUEVES 25</b>	<b>VIERNES 26</b>	<b>SÁBADO 27</b>	<b>DOMINGO 28</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook sobre la historia de Barambao y su compromiso con la artesanía	Publicación en Facebook sobre las últimas tendencias en bisutería y complementos	Publicación en Facebook sobre las diferentes formas de llevar la bisutería de Barambao	Publicación en Facebook destacando los beneficios de los materiales utilizados en la joyería de Barambao	Publicación en Facebook sobre los próximos eventos en los que participará Barambao	Publicación en Facebook promocionando una oferta especial por tiempo limitado	Publicación en Facebook sobre los beneficios de comprar bisutería artesanal
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram promocionando una colaboración con otra marca local	Publicación en Instagram de un video mostrando el proceso de empaquetado de un pedido	Historias destacadas en Instagram mostrando el proceso de creación de un nuevo diseño	Publicación en Instagram de un tutorial de estilo con los productos de Barambao	Publicación en Instagram de fotos de los productos más vendidos de la semana	Publicación en Instagram de una foto con un mensaje inspirador	Publicación en Instagram de una foto de los productos en oferta del día
<b>Otras actividades</b>	Gestión de las relaciones con los proveedores	Creación de contenido para el blog de Barambao	Participación en una sesión de fotos para el catálogo de productos	Análisis de la competencia y tendencias del mercado	Reunión con el equipo de marketing para planificar estrategias futuras	Análisis de resultados de las campañas de publicidad	Preparación de paquetes de regalo para clientes especiales

**JULIO 2024**

**AGOSTO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 29</b>	<b>MARTES 30</b>	<b>MIÉRCOLES 31</b>	<b>JUEVES 1</b>	<b>VIERNES 2</b>	<b>SÁBADO 3</b>	<b>DOMINGO 4</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook sobre el equipo creativo detrás de Barambao	Publicación en Facebook sobre el compromiso de Barambao con la sostenibilidad	Publicación en Facebook sobre las próximas colecciones de Barambao	Publicación en Facebook sobre los beneficios de la bisutería artesanal	Publicación en Facebook sobre la inspiración detrás de los diseños de Barambao	Publicación en Facebook sobre la importancia de los materiales de calidad en la bisutería	Publicación en Facebook sobre las últimas tendencias en accesorios de moda
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de un video de un proceso de creación de una pieza única	Publicación en Instagram de testimonios de clientes satisfechos	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca	Publicación en Instagram de una foto destacada de un collar único	Publicación en Instagram de una imagen del proceso de creación de una pulsera	Publicación en Instagram de un video mostrando diferentes formas de usar los pendientes	Publicación en Instagram de una foto de un conjunto de bisutería destacado
<b>Otras actividades</b>	Revisión de las estrategias de marketing y ajustes necesarios	Participación en una feria virtual de artesanía	Análisis de las métricas de desempeño de las redes sociales	Revisión de los productos más vendidos y reabastecimiento de inventario	Elaboración de etiquetas personalizadas para los productos	Preparación de envíos y seguimiento de los paquetes	Participación en un evento de la web

**AGOSTO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 5</b>	<b>MARTES 6</b>	<b>MIÉRCOLES 7</b>	<b>JUEVES 8</b>	<b>VIERNES 9</b>	<b>SÁBADO 10</b>	<b>DOMINGO 11</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook sobre la historia de Barambao y su trayectoria	Publicación en Facebook sobre el cuidado y mantenimiento de la bisutería	Publicación en Facebook sobre los eventos próximos donde estará presente Barambao	Publicación en Facebook sobre la importancia de la artesanía en la bisutería	Publicación en Facebook destacando la historia y los valores de Barambao	Publicación en Facebook promocionando los descuentos de verano en Barambao	Publicación en Facebook sobre los nuevos diseños de pulseras de Barambao
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de una encuesta para conocer las preferencias de los clientes	Publicación en Instagram de testimonios de clientes satisfechos	Publicación en Instagram de una imagen de un collar en oferta	Publicación en Instagram de una foto de un cliente usando un brazalete de Barambao	Publicación en Instagram mostrando la inspiración detrás de un collar de edición limitada	Publicación en Instagram de una imagen destacada de unos pendientes hechos a mano	Publicación en Instagram de un video mostrando el proceso de fabricación de una pulsera
<b>Otras actividades</b>	Organización de una sesión de fotos para los nuevos productos	Análisis de las métricas de desempeño de las redes sociales	Actualización de la página web con nuevos productos	Revisión de la estrategia de marketing y ajustes necesarios	Preparación de pedidos para envío	Participación en un evento de networking	Búsqueda de nuevos proveedores de materiales

**AGOSTO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 12</b>	<b>MARTES 13</b>	<b>MIÉRCOLES 14</b>	<b>JUEVES 15</b>	<b>VIERNES 16</b>	<b>SÁBADO 17</b>	<b>DOMINGO 18</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook destacando los beneficios de la bisutería artesanal	Publicación en Facebook invitando a los seguidores a participar en un concurso de Barambao	Publicación en Facebook promocionando una colección de verano de Barambao	Publicación en Facebook sobre los materiales sostenibles utilizados en la producción de bisutería	Publicación en Facebook compartiendo consejos de estilo para combinar bisutería	Publicación en Facebook destacando las tendencias actuales en bisutería	Publicación en Facebook sobre la importancia de la calidad en la fabricación de bisutería
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de testimonios de clientes satisfechos	Publicación en Instagram de una imagen destacada de un anillo de diseño exclusivo	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca	Publicación en Instagram de una imagen inspiradora relacionada con la bisutería	Publicación en Instagram de una foto de un cliente usando un collar de Barambao	Publicación en Instagram de una imagen de un anillo de Barambao con una descripción creativa	Publicación en Instagram de una foto de un evento reciente en el que participó Barambao
<b>Otras actividades</b>	Elaboración de contenido para un blog de moda y accesorios	Análisis de la competencia y estudio de mercado	Evaluación de la estrategia de precios y ajustes necesarios	Reunión con el equipo para planificar próximas campañas	Revisión de las métricas de redes sociales y análisis de resultados	Preparación de contenido para un boletín informativo mensual	Elaboración de estrategias para fomentar la interacción y participación de los seguidores en las redes sociales

**AGOSTO 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 19</b>	<b>MARTES 20</b>	<b>MIÉRCOLES 21</b>	<b>JUEVES 22</b>	<b>VIERNES 23</b>	<b>SÁBADO 24</b>	<b>DOMINGO 25</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook mostrando el proceso de creación de una pieza de bisutería	Publicación en Facebook promocionando una oferta especial de aniversario de Barambao	Publicación en Facebook compartiendo consejos de cuidado y limpieza de la bisutería	Publicación en Facebook sobre la historia y los valores de Barambao como marca local	Publicación en Facebook promocionando la participación de Barambao en una feria de artesanía	Publicación en Facebook invitando a los seguidores a compartir sus piezas de bisutería de Barambao	Publicación en Facebook presentando al equipo creativo detrás de Barambao
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de una imagen destacada de un conjunto de pulsera y collar	Publicación en Instagram de una foto de un nuevo diseño exclusivo de pendientes	Publicación en Instagram de una imagen inspiradora relacionada con la bisutería artesanal	Publicación en Instagram de una foto de un cliente satisfecho usando una pulsera de Barambao	Publicación en Instagram de una imagen destacada de una colección limitada de verano	Publicación en Instagram de una foto de un evento de networking	Publicación en Instagram de una imagen de una joya personalizada hecha por Barambao
<b>Otras actividades</b>	Búsqueda de colaboraciones con influenciadores y bloggers en el ámbito de la moda	Actualización de la base de datos de clientes y segmentación para campañas de email marketing	Evaluación de la estrategia de publicidad online y ajustes necesarios	Elaboración de un plan de contenido para las próximas semanas	Colaboración con otras empresas locales para promocionar productos complementarios	Análisis de las opiniones y comentarios de los clientes en las redes sociales	Reunión con el equipo de marketing para discutir nuevas ideas y estrategias

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 26</b>	<b>MARTES 27</b>	<b>MIÉRCOLES 28</b>	<b>JUEVES 29</b>	<b>VIERNES 30</b>	<b>SÁBADO 31</b>	<b>DOMINGO 1</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook sobre las últimas tendencias en colores y estilos de bisutería	Publicación en Facebook compartiendo recomendaciones de regalos de bisutería para ocasiones especiales	Publicación en Facebook destacando la participación de Barambao en un evento benéfico	Publicación en Facebook promocionando una oferta especial de descuento en collares	Publicación en Facebook compartiendo consejos de estilo para lucir bisutería en diferentes ocasiones	Publicación en Facebook invitando a los seguidores a participar en un concurso de diseño de joyas	Publicación en Facebook anunciando la participación de Barambao en la Feria de Septiembre
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de una foto de un escaparate de una tienda que presenta productos de Barambao	Publicación en Instagram de una foto de un cliente usando un anillo de Barambao	Publicación en Instagram de una imagen inspiradora relacionada con la belleza de la naturaleza	Publicación en Instagram de una foto de un conjunto de pulsera y pendientes de Barambao	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca	Publicación en Instagram de una foto de un cliente satisfecho mostrando su nueva adquisición	Publicación en Instagram de una foto de la decoración festiva en la tienda
<b>Otras actividades</b>	Elaboración de un calendario editorial para las redes sociales	Actualización de la página web con nuevos productos y descripciones	Elaboración de un plan de promoción para la temporada de otoño	Revisión de la estrategia de SEO y optimización de palabras clave	Análisis de la competencia y búsqueda de oportunidades de diferenciación	Evaluación de la efectividad de las campañas publicitarias y ajustes necesarios	Preparación del stand de Barambao en la Feria de Septiembre

**SEPTIEMBRE 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 2</b>	<b>MARTES 3</b>	<b>MIÉRCOLES 4</b>	<b>JUEVES 5</b>	<b>VIERNES 6</b>	<b>SÁBADO 7</b>	<b>DOMINGO 8</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook invitando a los seguidores a visitar Barambao	Publicación en Facebook promocionando descuentos especiales durante la Feria de Septiembre	Publicación en Facebook compartiendo momentos destacados de la participación de Barambao en la Feria de Septiembre	Publicación en Facebook felicitando a la ciudad de Murcia por la maravillosa Feria	Publicación en Facebook promocionando una oferta especial de collares para celebrar las fiestas de Murcia	Publicación en Facebook compartiendo la historia y el proceso de creación de una pieza de bisutería de Barambao	Publicación en Facebook destacando la tradición y la artesanía en la joyería de Barambao
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de una imagen del stand de Barambao en la Feria de Septiembre	Publicación en Instagram de una foto de un cliente disfrutando de la Feria de Septiembre con joyas de Barambao	Publicación en Instagram de una imagen de la tradicional danza del folklore murciano en la Feria de Septiembre	Publicación en Instagram de una foto emblemática de la ciudad de Murcia	Publicación en Instagram de una imagen inspiradora relacionada con la cultura murciana	Publicación en Instagram de una foto de un conjunto de pulsera y pendientes inspirados en las fiestas de Murcia	Publicación en Instagram de una imagen de la emblemática catedral de Murcia
<b>Otras actividades</b>	Atención y venta directa en el stand de Barambao en la Feria de Septiembre	Participación en eventos y actividades relacionadas con la Feria de Septiembre	Evaluación de los resultados y el impacto de la participación en la Feria de Septiembre	Descanso y planificación de nuevas estrategias de marketing	Reunión interna para definir la estrategia de marketing del próximo trimestre	Planificación de colaboraciones con la influencer Inma Cerdán para aumentar la visibilidad de Barambao	Desarrollo de contenido para el blog de Barambao sobre las tendencias de bisutería en otoño



**SEPTIEMBRE 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 9</b>	<b>MARTES 10</b>	<b>MIÉRCOLES 11</b>	<b>JUEVES 12</b>	<b>VIERNES 13</b>	<b>SÁBADO 14</b>	<b>DOMINGO 15</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook felicitando a los murcianos en el Día del Niño de la Feria	Publicación en Facebook anunciando la nueva colección de otoño de Barambao	Publicación en Facebook promocionando un concurso de diseño de joyas temáticas de otoño	Publicación en Facebook compartiendo consejos de estilo para lucir joyas en la temporada de otoño	Publicación en Facebook anunciando una promoción especial por tiempo limitado en pendientes	Publicación en Facebook felicitando a los murcianos en el Día del Barrio de Santiago	Publicación en Facebook promocionando un evento de presentación de la nueva colección de otoño
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de una foto de la bandera de Murcia ondeando	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca	Publicación en Instagram de una foto de un cliente luciendo una joya de la nueva colección de otoño	Publicación en Instagram de una imagen inspiradora de una hoja caída con joyas de Barambao	Publicación en Instagram de una foto de un conjunto de collar y pulsera de la colección de otoño	Publicación en Instagram de una imagen del emblemático Puente de los Peligros en Murcia	Publicación en Instagram de una foto del escaparate de Barambao con la nueva colección
<b>Otras actividades</b>	Análisis de los resultados de las estrategias de marketing implementadas durante las fiestas de Murcia	Elaboración de contenido visual para las redes sociales de Barambao	Planificación de estrategias de retención de clientes y fidelización	Revisión de la estrategia de redes sociales y ajustes necesarios	Evaluación del desempeño de las campañas publicitarias y optimización	Preparación de materiales de marketing para la próxima temporada	Reunión interna para definir la estrategia de marketing del último trimestre

**SEPTIEMBRE 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 16</b>	<b>MARTES 17</b>	<b>MIÉRCOLES 18</b>	<b>JUEVES 19</b>	<b>VIERNES 20</b>	<b>SÁBADO 21</b>	<b>DOMINGO 22</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook invitando a los seguidores a visitar la tienda de Barambao para conocer la nueva colección de otoño	Publicación en Facebook compartiendo testimonios de clientes satisfechos con las joyas de Barambao	Publicación en Facebook promocionando una oferta especial en pulseras de la colección de otoño	Publicación en Facebook destacando la calidad y el diseño exclusivo de las joyas de Barambao	Publicación en Facebook compartiendo consejos de cuidado y mantenimiento de las joyas de Barambao	Publicación en Facebook anunciando un descuento especial en collares de la colección de otoño	Publicación en Facebook felicitando a los seguidores en el Día del Equinoccio de Otoño
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de una imagen destacada de una joya de la colección de otoño	Publicación en Instagram de una foto de un cliente con una joya personalizada de Barambao	Publicación en Instagram de una imagen inspiradora de una hoja de otoño con joyas de Barambao	Publicación en Instagram de una foto de un conjunto de anillo y collar de la colección de otoño	Publicación en Instagram de una imagen de una joya de la colección de otoño con una descripción detallada	Publicación en Instagram de una foto de un cliente disfrutando de un paseo otoñal con joyas de Barambao	Publicación en Instagram de una imagen de un paisaje otoñal con joyas de Barambao
<b>Otras actividades</b>	Preparación de materiales promocionales para futuros eventos	Participación en un evento online de moda y complementos	Colaboración con la influencer Eugenia Ales para promocionar las joyas de Barambao	Actualización de la página web de Barambao con los nuevos productos de la colección de otoño	Planificación de una campaña de email marketing para promocionar la nueva colección	Envío de boletines informativos a la base de datos de clientes	Análisis de métricas y resultados de las estrategias de marketing de la temporada

**SEPTIEMBRE 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 23</b>	<b>MARTES 24</b>	<b>MIÉRCOLES 25</b>	<b>JUEVES 26</b>	<b>VIERNES 27</b>	<b>SÁBADO 28</b>	<b>DOMINGO 29</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook promocionando una venta flash de anillos de la colección de otoño	Publicación en Facebook compartiendo el proceso de diseño y creación de una joya exclusiva de Barambao	Publicación en Facebook promocionando la participación de Barambao en un evento benéfico de Facebook	Publicación en Facebook destacando la importancia de la artesanía y el diseño en las joyas de Barambao	Publicación en Facebook anunciando una promoción especial en pendientes de la colección de otoño	Publicación en Facebook compartiendo consejos de estilo para combinar diferentes joyas de Barambao	Publicación en Facebook invitando a los seguidores a visitar la tienda de Barambao para descubrir las últimas tendencias de moda
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de una foto de un conjunto de pendientes y pulsera de la colección de otoño	Publicación en Instagram de una imagen de una joya personalizada de Barambao	Publicación en Instagram de una foto de un cliente luciendo una joya solidaria de Barambao	Publicación en Instagram de una imagen de un proceso artesanal de fabricación de joyas	Publicación en Instagram de una foto de un conjunto de joyas de la colección de otoño	Publicación en Instagram de una imagen inspiradora de una joya de la colección de otoño	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca
<b>Otras actividades</b>	Elaboración de un informe de rendimiento de marketing para el trimestre anterior	Revisión y actualización de la estrategia de marketing de cara al último trimestre del año	Participación en un evento benéfico y social en la comunidad web	Colaboración con una organización local para promocionar digitalmente productos de comercio justo	Preparación de materiales promocionales para eventos futuros	Planificación de estrategias de retención de clientes y fidelización	Revisión de la estrategia de redes sociales y ajustes necesarios

**SEPTIEMBRE 2024    OCTUBRE 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 30</b>	<b>MARTES 1</b>	<b>MIÉRCOLES 2</b>	<b>JUEVES 3</b>	<b>VIERNES 4</b>	<b>SÁBADO 5</b>	<b>DOMINGO 6</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook invitando a los seguidores a visitar Barambao	Publicación en Facebook destacando los productos de temporada de otoño de Barambao	Publicación en Facebook promocionando una oferta especial en pulseras de la colección otoño/invierno	Publicación en Facebook compartiendo consejos de estilo para lucir las joyas de Barambao en ocasiones especiales	Publicación en Facebook invitando a los seguidores a visitar la tienda de Barambao para descubrir las últimas tendencias	Publicación en Facebook compartiendo testimonios de clientes satisfechos con las joyas de Barambao	Publicación en Facebook anunciando la participación de Barambao en un evento de moda local
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de una imagen del stand de Barambao en la Feria de Septiembre	Publicación en Instagram de una foto de un conjunto de joyas inspiradas en la naturaleza otoñal	Publicación en Instagram de una imagen de una joya de la nueva colección con una descripción detallada	Publicación en Instagram de una foto de una cliente luciendo una joya de Barambao en un evento	Publicación en Instagram de una imagen destacada de una joya de la colección otoño/invierno	Publicación en Instagram de una foto de un conjunto de anillo y collar de la colección otoño/invierno	Publicación en Instagram de una imagen de una joya de la colección otoño/invierno con una descripción detallada
<b>Otras actividades</b>	Atención y venta directa en el stand de Barambao en la Feria de Septiembre	Actualización de la página web de Barambao con las últimas novedades	Preparación de materiales promocionales para próximos eventos	Colaboración con la influencer María Angeles Frutos para promocionar las joyas de Barambao	Elaboración de un informe de rendimiento de marketing para el trimestre anterior	Análisis de métricas y resultados de las estrategias de marketing de la temporada	Planificación de una campaña de email marketing para promocionar la nueva colección

**OCTUBRE 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 7</b>	<b>MARTES 8</b>	<b>MIÉRCOLES 9</b>	<b>JUEVES 10</b>	<b>VIERNES 11</b>	<b>SÁBADO 12</b>	<b>DOMINGO 13</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook promocionando una venta flash de pendientes de la colección otoño/invierno	Publicación en Facebook compartiendo el proceso de diseño y creación de una joya exclusiva de Barambao	Publicación en Facebook invitando a los seguidores a visitar la tienda de Barambao para descubrir las últimas tendencias de moda	Publicación en Facebook promocionando una venta flash de anillos de la colección de otoño	Publicación en Facebook compartiendo testimonios de clientes que han regalado joyas de Barambao	Publicación en Facebook celebrando el Día de la Hispanidad y promocionando la cultura española	Publicación en Facebook anunciando una oferta especial en pulseras de la nueva colección
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de una foto de un cliente luciendo una joya de la nueva colección	Publicación en Instagram de una foto de un conjunto de joyas de la colección de otoño	Publicación en Instagram de una foto de un cliente luciendo una joya de la colección de otoño	Publicación en Instagram de una foto de un conjunto de pendientes y collar de la colección de otoño	Publicación en Instagram de una imagen inspiradora de una joya de la colección de otoño	Publicación en Instagram de una foto destacada con motivo del Día de la Hispanidad	Publicación en Instagram de una imagen de un cliente usando una joya de Barambao
<b>Otras actividades</b>	Envío de boletines informativos a la base de datos de clientes	Revisión y actualización de la estrategia de marketing de cara al último trimestre del año	Envío de boletines informativos a la base de datos de clientes	Preparación de material promocional para la próxima temporada de Navidad	Participación en un evento de moda en redes sociales y complementos	Descanso en las actividades promocionales para disfrutar del día festivo	Planificación de estrategias para aumentar la visibilidad de la marca

**OCTUBRE 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 14</b>	<b>MARTES 15</b>	<b>MIÉRCOLES 16</b>	<b>JUEVES 17</b>	<b>VIERNES 18</b>	<b>SÁBADO 19</b>	<b>DOMINGO 20</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook compartiendo consejos de cuidado y limpieza de las joyas de Barambao	Publicación en Facebook invitando a los seguidores a participar en un concurso para ganar una joya exclusiva de Barambao	Publicación en Facebook anunciando una promoción especial en collares de la colección de otoño	Publicación en Facebook destacando la importancia de la artesanía y el diseño en las joyas de Barambao	Publicación en Facebook compartiendo testimonios de clientes satisfechos con los productos de Barambao	Publicación en Facebook promocionando una oferta especial en pendientes de la colección de otoño	Publicación en Facebook compartiendo consejos de estilo para combinar diferentes joyas de Barambao
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de una foto de una joya de la colección de otoño con una descripción detallada	Publicación en Instagram de una foto de un cliente luciendo una joya de la colección de otoño	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca	Publicación en Instagram de una foto de un conjunto de anillo y pulsera de la colección de otoño	Publicación en Instagram de una imagen destacada de una joya de la nueva colección	Publicación en Instagram de una foto de un cliente usando una joya de Barambao	Publicación en Instagram de una imagen inspiradora de una joya de la colección de otoño
<b>Otras actividades</b>	Revisión de la estrategia de redes sociales y ajustes necesarios	Evaluación del desempeño de las campañas publicitarias y optimización	Preparación de materiales promocionales para eventos futuros	Participación en la evento de bisutería y los complementos	Colaboración con la influencer Inma Cerdán para promocionar las joyas de Barambao	Actualización de la página web de Barambao con los nuevos productos de la temporada	Planificación de una campaña web para promocionar la nueva colección

**OCTUBRE 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 21</b>	<b>MARTES 22</b>	<b>MIÉRCOLES 23</b>	<b>JUEVES 24</b>	<b>VIERNES 25</b>	<b>SÁBADO 26</b>	<b>DOMINGO 27</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook invitando a los seguidores a visitar la tienda de Barambao para descubrir las últimas tendencias de moda	Publicación en Facebook anunciando una promoción especial en anillos de la colección de otoño	Publicación en Facebook compartiendo el proceso de diseño y creación de una joya exclusiva de Barambao	Publicación en Facebook felicitando a los seguidores en el Día de la Biblioteca	Publicación en Facebook promocionando una venta flash de pulseras de la colección de otoño	Publicación en Facebook compartiendo testimonios de clientes que han regalado joyas de Barambao	Publicación en Facebook anunciando una oferta especial en collares de la colección de otoño
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de una foto de un cliente luciendo una joya de la colección de otoño	Publicación en Instagram de una imagen inspiradora de una joya de la colección de otoño	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca	Publicación en Instagram de una imagen destacada con motivo del Día de la Biblioteca	Publicación en Instagram de una foto de un conjunto de pendientes y collar de la colección de otoño	Publicación en Instagram de una imagen inspiradora de una joya de la colección de otoño	Publicación en Instagram de una foto de un cliente usando una joya de Barambao
<b>Otras actividades</b>	Envío de boletines informativos a la base de datos de clientes	Análisis de métricas y resultados de las estrategias de marketing de la temporada	Revisión y actualización de la estrategia de marketing de cara al último trimestre del año	Colaboración con una organización web en el Día de la Biblioteca	Preparación de material promocional para la próxima temporada de Navidad	Participación en un evento digital de moda y complementos	Colaboración con la influencer Eugenia Ales para promocionar las joyas de Barambao

**OCTUBRE 2024**

**NOVIEMBRE 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 28</b>	<b>MARTES 29</b>	<b>MIÉRCOLES 30</b>	<b>JUEVES 31</b>	<b>VIERNES 1</b>	<b>SÁBADO 2</b>	<b>DOMINGO 3</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook destacando la calidad y el diseño exclusivo de las joyas de Barambao	Publicación en Facebook compartiendo consejos de estilo para combinar las joyas de Barambao	Publicación en Facebook invitando a los seguidores a visitar la tienda de Barambao para descubrir las últimas tendencias de moda	Publicación en Facebook celebrando Halloween y promocionando joyas temáticas de Halloween	Publicación en Facebook recordando y honrando a los seres queridos en el Día de Todos los Santos	Publicación en Facebook destacando las joyas con diseños religiosos para conmemorar el Día de los Santos Difuntos	Publicación en Facebook compartiendo testimonios de clientes satisfechos con los productos de Barambao
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de una imagen destacada de una joya de la nueva colección	Publicación en Instagram de una foto de un conjunto de anillo y pulsera de la colección de otoño	Publicación en Instagram de una foto de un cliente luciendo una joya de la colección de otoño	Publicación en Instagram de una foto destacada con motivo de Halloween	Publicación en Instagram de una imagen inspiradora relacionada con la memoria y la paz	Publicación en Instagram de una foto de una joya religiosa de Barambao	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca
<b>Otras actividades</b>	Actualización de la página web de Barambao con los nuevos productos de la temporada	Planificación de una campaña de email marketing para promocionar la nueva colección	Envío de boletines informativos a la base de datos de clientes	Organización de un concurso en redes sociales para premiar a los seguidores con la mejor foto de disfraz de Halloween	Participación en eventos locales relacionados con el Día de Todos los Santos	Planificación de estrategias de marketing para la temporada de invierno	Análisis de métricas y resultados de las estrategias de marketing



**NOVIEMBRE 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 4</b>	<b>MARTES 5</b>	<b>MIÉRCOLES 6</b>	<b>JUEVES 7</b>	<b>VIERNES 8</b>	<b>SÁBADO 9</b>	<b>DOMINGO 10</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook anunciando una oferta especial en anillos de la colección de invierno	Publicación en Facebook compartiendo consejos de estilo para lucir joyas en la temporada de invierno	Publicación en Facebook invitando a los seguidores a participar en un concurso para ganar un descuento en una compra	Publicación en Facebook destacando la calidad de los materiales utilizados en las joyas de Barambao	Publicación en Facebook promocionando una oferta especial en pulseras de la colección de invierno	Publicación en Facebook compartiendo consejos de estilo para combinar las joyas de Barambao	Publicación en Facebook compartiendo consejos de cuidado y mantenimiento de las joyas de Barambao
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de una foto de un cliente usando una joya de Barambao	Publicación en Instagram de una imagen inspiradora de una joya de la colección de invierno	Publicación en Instagram de una foto de un conjunto de joyas de la colección de invierno	Publicación en Instagram de una imagen destacada de una joya de la nueva colección de invierno	Publicación en Instagram de una foto de un cliente luciendo una joya de la colección de invierno	Publicación en Instagram de una imagen destacada de una joya de la colección de otoño	Publicación en Instagram de una foto de un conjunto de pendientes y collar de la colección de invierno
<b>Otras actividades</b>	Revisión y actualización de la estrategia de marketing para la temporada de invierno	Preparación de material promocional para eventos y promociones futuras	Colaboración con bloggers de moda y belleza para promocionar las joyas de Barambao	Actualización de la página web de Barambao con nuevos productos y contenido relacionado	Planificación de una campaña de email marketing para promover la colección de invierno	Actualización de la página web de Barambao con los nuevos productos y promociones de la temporada de Navidad	Evaluación del desempeño de las estrategias de marketing y optimización de campañas publicitarias

**NOVIEMBRE 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 11</b>	<b>MARTES 12</b>	<b>MIÉRCOLES 13</b>	<b>JUEVES 14</b>	<b>VIERNES 15</b>	<b>SÁBADO 16</b>	<b>DOMINGO 17</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook compartiendo consejos de cuidado y mantenimiento de las joyas de Barambao	Publicación en Facebook destacando la diversidad cultural y la unión hispana	Publicación en Facebook anunciando una promoción especial en collares de la colección de otoño	Publicación en Facebook compartiendo noticias y novedades de la industria de la bisutería	Publicación en Facebook invitando a los seguidores a visitar la tienda de Barambao para descubrir las últimas tendencias de moda	Oferta especial en joyas de temporada	Sorteo en Facebook: Gana un collar exclusivo de Barambao
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram de una foto de un cliente luciendo una joya de la colección de otoño	Publicación en Instagram resaltando la herencia hispana y promocionando productos	Publicación en Instagram de una imagen inspiradora de una joya de la colección de otoño	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca	Publicación en Instagram de una foto de un conjunto de joyas de la colección de otoño	Publicación en Instagram Stories mostrando los nuevos diseños de bisutería	Publicación en Instagram invitando a los seguidores a visitarnos
<b>Otras actividades</b>	Planificación de una campaña de email marketing para promocionar las joyas de Barambao durante la temporada de Navidad	Colaboración con organizaciones benéficas o sociales	Revisión y análisis de la estrategia de marketing para el período navideño	Participación en una exposición de joyería y moda	Preparación de promociones y descuentos para la temporada de Navidad	Preparación de paquetes de regalo para la temporada navideña	Revisión de inventario y pedido de materiales para la próxima temporada

**NOVIEMBRE 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 18</b>	<b>MARTES 19</b>	<b>MIÉRCOLES 20</b>	<b>JUEVES 21</b>	<b>VIERNES 22</b>	<b>SÁBADO 23</b>	<b>DOMINGO 24</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook sobre los beneficios de la bisutería artesanal	Flash sale en Facebook: Descuento del 20% en toda la colección	Publicación en Facebook sobre la importancia de los accesorios en la moda	Promoción del día de la amistad en Facebook: Descuento especial en collares para compartir con amigos	Compartir testimonios de clientes satisfechos en Facebook	Lanzamiento de una nueva línea de pulseras en Facebook	Encuesta en Facebook para conocer las preferencias de los clientes
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram destacando la artesanía y la calidad de los productos de Barambao	Publicación en Instagram Stories anunciando el flash sale y mostrando algunos productos destacados	Publicación en Instagram mostrando diferentes combinaciones de accesorios con outfits de moda	Publicación en Instagram celebrando la amistad y promocionando los collares de la amistad	Publicación en Instagram Stories destacando los comentarios positivos de los clientes	Publicación en Instagram presentando la nueva línea de pulseras	Publicación en Instagram invitando a los seguidores a participar en la encuesta
<b>Otras actividades</b>	Preparación de nuevos diseños y prototipos de bisutería	Actualización del sitio web con los nuevos diseños y promociones	Colaboración con influencer María Angeles Frutos para promocionar los productos de Barambao	Preparación de materiales de empaque y envío para los pedidos de la semana	Actualización de la base de datos de clientes y envío de correos electrónicos promocionales	Evaluación de la estrategia de comunicación y ajustes necesarios	Revisión de las métricas de las redes sociales y análisis de resultados

**NOVIEMBRE 2024**

**DICIEMBRE 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 25</b>	<b>MARTES 26</b>	<b>MIÉRCOLES 27</b>	<b>JUEVES 28</b>	<b>VIERNES 29</b>	<b>SÁBADO 30</b>	<b>DOMINGO 1</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook promocionando descuentos especiales para el Black Friday	Compartir en Facebook testimonios de clientes satisfechos con sus compras en Barambao	Promoción del fin de semana de descuentos en Facebook: Descuento del 30% en toda la tienda	Publicación en Facebook sobre la importancia de los accesorios en la moda	Flash sale en Facebook: Descuento del 20% en toda la colección	Lanzamiento de una nueva línea de collares en Facebook	Publicación en Facebook sobre los beneficios de la bisutería artesanal
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram Stories anunciando las ofertas exclusivas del Black Friday	Publicación en Instagram resaltando los comentarios positivos de los clientes sobre los productos adquiridos	Publicación en Instagram invitando a los seguidores a aprovechar el fin de semana de descuentos	Publicación en Instagram mostrando diferentes combinaciones de accesorios con outfits de moda	Publicación en Instagram Stories anunciando el flash sale y mostrando algunos productos destacados	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca	Publicación en Instagram destacando la artesanía y la calidad de los productos de Barambao
<b>Otras actividades</b>	Preparación de materiales y promociones para la campaña de Black Friday	Seguimiento de pedidos y envío de confirmaciones a los clientes	Revisión de la estrategia de marketing y ajustes necesarios	Preparación de materiales de empaque y envío para los pedidos de la semana	Actualización del sitio web con los nuevos diseños y promociones	Evaluación de la estrategia de comunicación y ajustes necesarios	Colaboración con la influencer Eugenia Ales para promocionar los productos de Barambao

**DICIEMBRE 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 2</b>	<b>MARTES 3</b>	<b>MIÉRCOLES 4</b>	<b>JUEVES 5</b>	<b>VIERNES 6</b>	<b>SÁBADO 7</b>	<b>DOMINGO 8</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Sorteo en Facebook: Gana un collar exclusivo de Barambao	Oferta especial en joyas de temporada en Facebook	Compartir en Facebook las historias de éxito de emprendedores locales	Publicación en Facebook sobre las tendencias en accesorios para el invierno	Promoción del día de la Constitución en Facebook: Descuento especial en pendientes con la bandera nacional	Publicación en Facebook sobre los materiales utilizados en la fabricación de las joyas de Barambao	Compartir en Facebook consejos de estilo para lucir accesorios durante las fiestas navideñas
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram invitando a los seguidores a participar en el sorteo	Publicación en Instagram Stories mostrando los nuevos diseños de joyas	Publicación en Instagram destacando la historia de éxito de un emprendedor local	Publicación en Instagram mostrando las tendencias en accesorios para el invierno	Publicación en Instagram celebrando el día de la Constitución y promocionando los pendientes temáticos	Publicación en Instagram resaltando la calidad de los materiales y el proceso de fabricación	Publicación en Instagram Stories mostrando diferentes outfits con accesorios para las fiestas
<b>Otras actividades</b>	Preparación de materiales y logística para el sorteo	Revisión de inventario y pedido de materiales para la próxima temporada	Actualización de la base de datos de clientes y envío de correos electrónicos promocionales	Planificación de actividades y estrategias de marketing para el próximo año	Revisión de las métricas de las redes sociales y análisis de resultados	Preparación de materiales y estrategias de marketing para la temporada navideña	Preparación de paquetes de regalo y envío de tarjetas de felicitación para los clientes

**DICIEMBRE 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 9</b>	<b>MARTES 10</b>	<b>MIÉRCOLES 11</b>	<b>JUEVES 12</b>	<b>VIERNES 13</b>	<b>SÁBADO 14</b>	<b>DOMINGO 15</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Promoción del día del emprendedor en Facebook: Descuento especial en anillos de la colección	Publicación en Facebook sobre las últimas tendencias en bisutería	Flash sale en Facebook: Descuento del 15% en todos los collares	Publicación en Facebook sobre los beneficios de la bisutería como regalo navideño	Preparativos de decoración Navideña	Oferta especial en brazaletes de plata en Facebook	Compartir en Facebook consejos para elegir el regalo perfecto
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram destacando la labor de los emprendedores y promocionando los anillos de la marca	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca	Publicación en Instagram Stories anunciando el flash sale y mostrando algunos collares destacados	Publicación en Instagram resaltando la versatilidad de la bisutería como regalo navideño	Publicación en Instagram decorando el establecimiento de Navidad	Publicación en Instagram destacando los brazaletes de plata en oferta	Publicación en Instagram Stories ofreciendo ideas de regalos para diferentes personas
<b>Otras actividades</b>	Seguimiento de pedidos y atención al cliente	Evaluación de la estrategia de marketing y ajustes necesarios	Revisión de la estrategia de comunicación y planificación de acciones para el próximo año	Preparación de materiales y promociones para la campaña de Navidad	Preparación de materiales y logística para las celebraciones navideñas	Actualización del sitio web con los nuevos diseños y promociones	Revisión de inventario y pedido de materiales para el próximo año

**DICIEMBRE 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 16</b>	<b>MARTES 17</b>	<b>MIÉRCOLES 18</b>	<b>JUEVES 19</b>	<b>VIERNES 20</b>	<b>SÁBADO 21</b>	<b>DOMINGO 22</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Publicación en Facebook sobre las joyas más vendidas de la temporada navideña	Compartir en Facebook las reseñas de clientes satisfechos con sus compras	Promoción del fin de semana de descuentos en Facebook: Descuento del 25% en toda la tienda	Publicación en Facebook sobre los regalos de última hora para Navidad	Flash sale en Facebook: Descuento del 20% en todos los anillos	Publicación en Facebook sobre cómo cuidar y limpiar los accesorios de Barambao	Publicación en Facebook sobre los regalos de última hora para Navidad
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram destacando las joyas más populares de la colección navideña	Compartir la publicación de #INMA30 Inmaculada Cerdán dónde usa productos de la marca	Publicación en Instagram invitando a los seguidores a aprovechar los descuentos especiales del fin de semana antes de Navidad	Publicación en Instagram mostrando ideas de regalos de última hora para Navidad	Publicación en Instagram Stories anunciando el flash sale y mostrando algunos anillos destacados	Publicación en Instagram ofreciendo consejos prácticos para el cuidado de los accesorios	Publicación en Instagram sobre los regalos de última hora para Navidad
<b>Otras actividades</b>	Preparación de paquetes de regalo y envío de pedidos de última hora	Seguimiento de pedidos y atención al cliente	Revisión de la estrategia de marketing y ajustes necesarios	Preparación de materiales y promociones para la campaña de Navidad	Preparación de materiales y logística para el flash sale	Actualización del sitio web con información sobre el cuidado de los productos de Barambao	Preparación de materiales y logística para los días fuertes de Navidad

**DICIEMBRE 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 23</b>	<b>MARTES 24</b>	<b>MIÉRCOLES 25</b>	<b>JUEVES 26</b>	<b>VIERNES 27</b>	<b>SÁBADO 28</b>	<b>DOMINGO 29</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Oferta especial en pendientes de perlas en Facebook	Publicación en Facebook deseando una Feliz Navidad a todos los seguidores	¡Feliz Navidad! No habrá actividades en redes sociales	Publicación en Facebook agradeciendo a los clientes por su apoyo durante el año	Compartir en Facebook las fotos de los clientes luciendo las joyas de Barambao	Promoción de descuentos post-navideños en Facebook: Ofertas especiales en toda la tienda	Publicación en Facebook sobre los mejores momentos y logros de Barambao durante el año
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram destacando la elegancia de los pendientes de perlas	Publicación en Instagram con un mensaje de felicitación y buenos deseos para la Navidad	¡Feliz Navidad! No habrá actividades en redes sociales	Publicación en Instagram mostrando el agradecimiento a los clientes por su apoyo durante el año	Publicación en Instagram con una galería de fotos de los clientes luciendo sus joyas de Barambao	Publicación en Instagram invitando a los seguidores a aprovechar los descuentos post-navideños	Publicación en Instagram resaltando los logros y momentos destacados de Barambao durante el año
<b>Otras actividades</b>	Envío de correos electrónicos promocionales con las últimas ofertas	Cierre de actividades y preparación para las vacaciones de fin de año	Descanso y celebración del día festivo	Evaluación del desempeño del año y planificación de acciones para el próximo año	Revisión de inventario y preparación para la próxima temporada	Actualización de la base de datos de clientes y segmentación para futuras campañas de marketing	Análisis de las métricas y resultados del año y preparación de informes



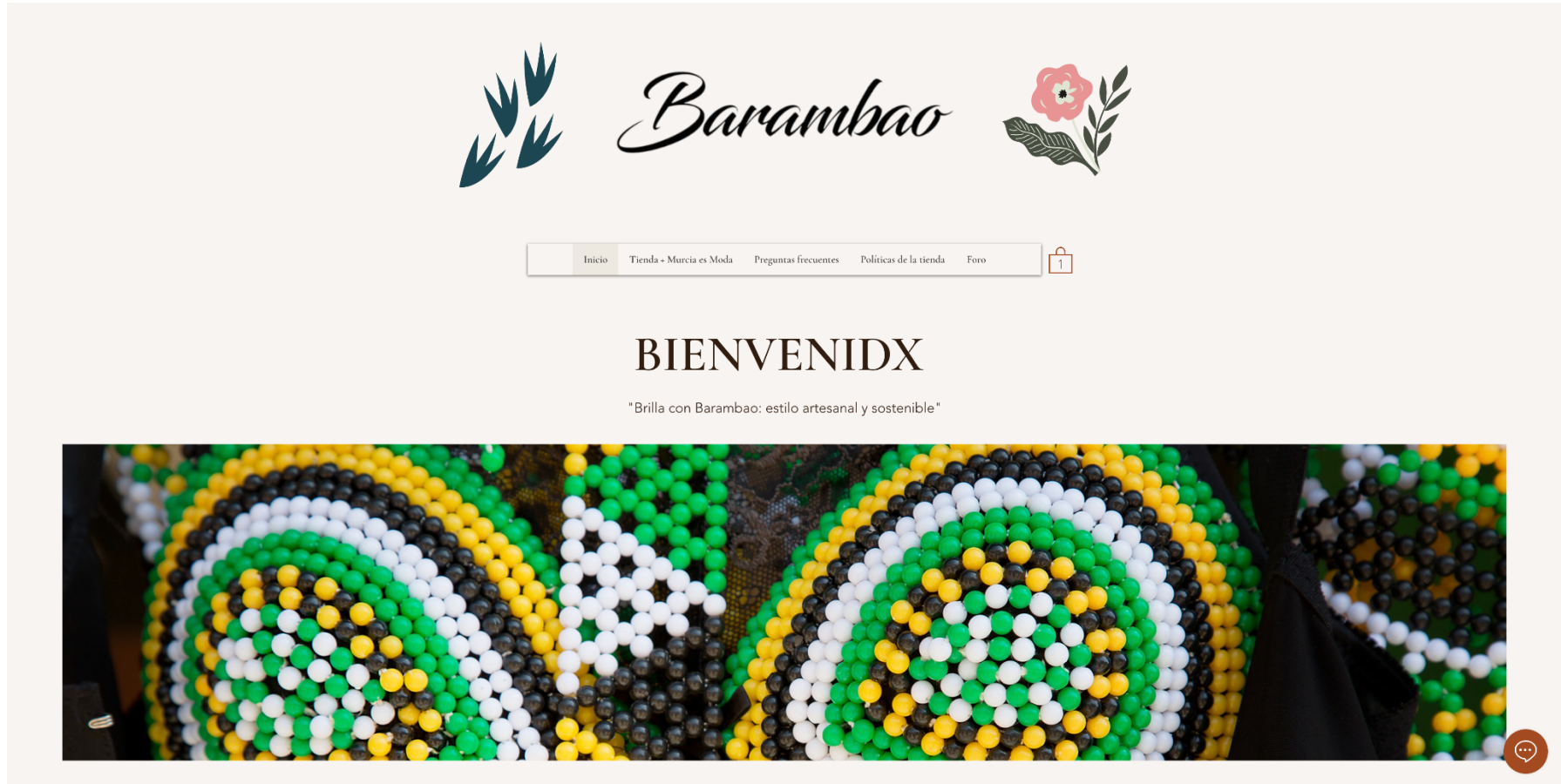
**DICIEMBRE 2024**

<b>DÍA</b>	<b>LUNES 30</b>	<b>MARTES 31</b>
<b>Actividades en Facebook</b>	Compartir en Facebook los deseos y metas para el próximo año	¡Feliz Año Nuevo! No habrá actividades en redes sociales
<b>Actividades en Instagram</b>	Publicación en Instagram Stories invitando a los seguidores a compartir sus deseos y metas para el próximo año	¡Feliz Año Nuevo! No habrá actividades en redes sociales
<b>Otras actividades</b>	Cierre de actividades y preparación para el año nuevo	Descanso y celebración del día festivo

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 5: Página web de Barambao.

Enlace directo a la web: <https://linktr.ee/barambao>



Nueva colección



Anillo Acero Inoxidable  
9,95 €



Anillos Acero Inoxidable  
8,95 €



Collar Brasilia  
16,95 €



Bolero Lima  
29,95 €

## QUIÉNES SOMOS

### Conectando culturas

¡Bienvenidos a Barambao! Somos una empresa de moda fundada en 2017 por Laura Carrión Ortín y su madre. Con una vida dedicada a la confección de costuras y creación de bisutería artesanal, decidieron emprender un viaje que les hacía especial ilusión: abrir su propio negocio. En ese mismo año, inauguraron su primera tienda física en el Barrio de Santiago El Mayor (Murcia), seguida por la apertura de una segunda tienda física en el Barrio del Carmen (Murcia) un año después. Hoy en día, nuestras dos tiendas físicas y nuestro perfil de Instagram son los medios mediante los cuales comercializamos nuestros productos de moda, complementos y bisutería artesanal. Como logo de nuestra marca, Barambao, establecimos un modelo sencillo en tonos blanco y negro para transmitir esa idea de sencillez y estilo que nos caracteriza. ¡Gracias por ser parte de nuestra historia!





# Barambao



Inicio

Tienda + Murcia es Moda

Preguntas frecuentes

Políticas de la tienda

Foro



Inicio > Todos los productos

Explorar por

[Todos los productos](#)

Campaña Murcia Es Moda

Filtrar por

Precio

8,95 € 29,95 €

## Todos los productos

5 productos

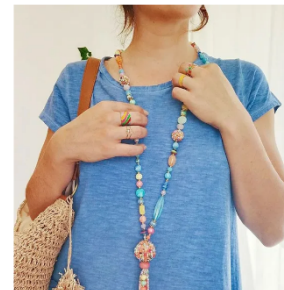
Ordenar por: Lo más nuevo ▾



Anillo Acero Inoxidable  
9,95 €



Anillos Acero Inoxidable  
8,95 €



Collar Brasilia  
16,95 €

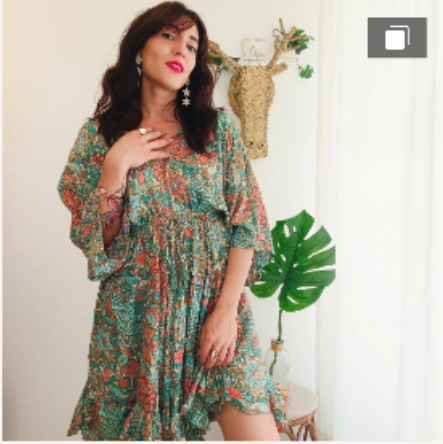
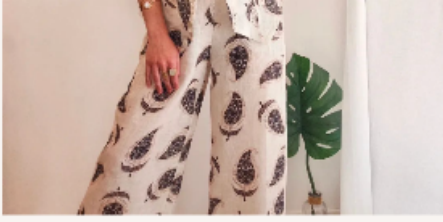


Bolero Lima  
29,95 €



Vestido Larissa  
29,95 €

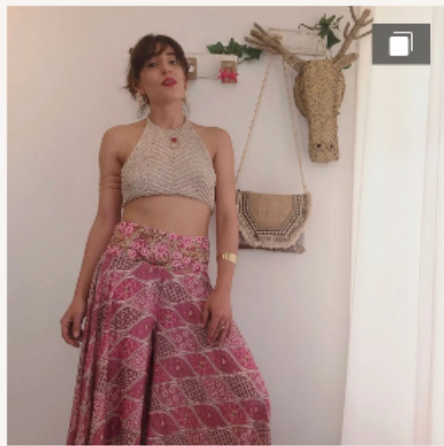
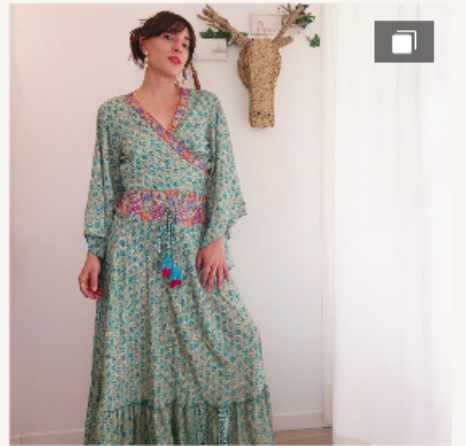
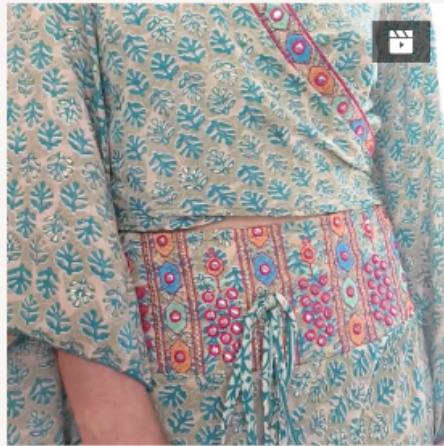
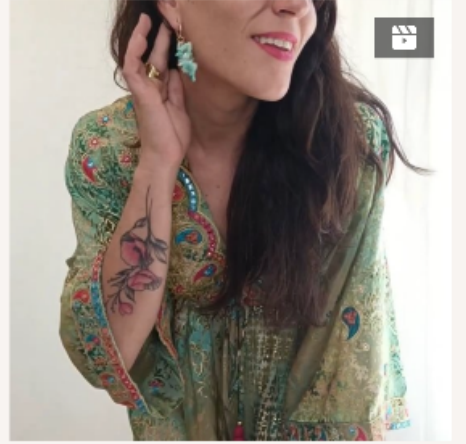




**Mamá**  
 [ma'ma] nombre

Alguien que siempre ve lo mejor en sus hijos,  
 siempre encuentra objetos perdidos y da los mejores  
 besos y abrazos del mundo.

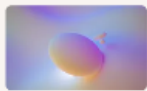
*Ver también: Detección psicológica, ojojero*





# Foro

¡Te damos la bienvenida! Écha un vistazo y únete a las discusiones.

[Create New Post](#)

## Discusiones generales

Comparte historias, fotos y más

0

2

[Seguir](#)

## Preguntas y respuestas

Obtén respuestas y comparte tu conocimiento

0

0

[Seguir](#)

### Nuevas entradas



José Manuel García Martínez

8hs

#### Te damos la bienvenida al foro

Discusiones generales

¡Hola a todos los amantes de Barambao! Me complace darles la bienvenida a nuestro nuevo foro en línea. Aquí es donde pueden...

Me gusta

0 0



José Manuel García Martínez

8hs

#### Reglas del foro


Discusiones generales


¡Hola a todos! Para mantener un ambiente positivo y respetuoso en nuestro foro de Barambao, es importante seguir algunas regl...

Me gusta


0 0



José Manuel García Martínez   
8hs

Editada: 8min 

[Comentar](#)[Seguir entrada](#)

 1 visualización

 0 comentarios

[Entradas similares](#)[Reglas del foro](#)

## Te damos la bienvenida al foro

en [Discusiones generales](#)

¡Hola a todos los amantes de Barambao!

Me complace darles la bienvenida a nuestro nuevo foro en línea. Aquí es donde pueden compartir sus experiencias, ideas y preguntas relacionadas con nuestra marca y productos. Queremos crear un espacio interactivo y dinámico donde todos podamos conectarnos y disfrutar de nuestra pasión por la moda y la bisutería artesanal.

Si tienes alguna duda sobre cómo combinar nuestras piezas con tu estilo personal, ¡este es el lugar perfecto para preguntar! Nuestro equipo y otros miembros de la comunidad estarán encantados de ofrecerte consejos y sugerencias para crear looks únicos y elegantes.

Además, te animamos a que compartas fotos de tus conjuntos favoritos con los productos de Barambao. Queremos ver cómo los incorporas a tu estilo diario y cómo te hacen sentir especial.

¡Tus fotos pueden ser una fuente de inspiración para otros miembros de la comunidad!

Si tienes alguna pregunta sobre nuestros productos, políticas de envío o cualquier otro aspecto relacionado con Barambao, no dudes en plantearla aquí. Estaremos encantados de responder y brindarte toda la información que necesites.

También utilizaremos este espacio para anunciar eventos especiales, descuentos exclusivos y promociones especiales para nuestra comunidad de seguidores. Así que asegúrate de estar atento a las actualizaciones y no te pierdas ninguna oportunidad de obtener nuestros productos a precios increíbles.

Este foro es un lugar para compartir, aprender y conectar con otros entusiastas de la moda.

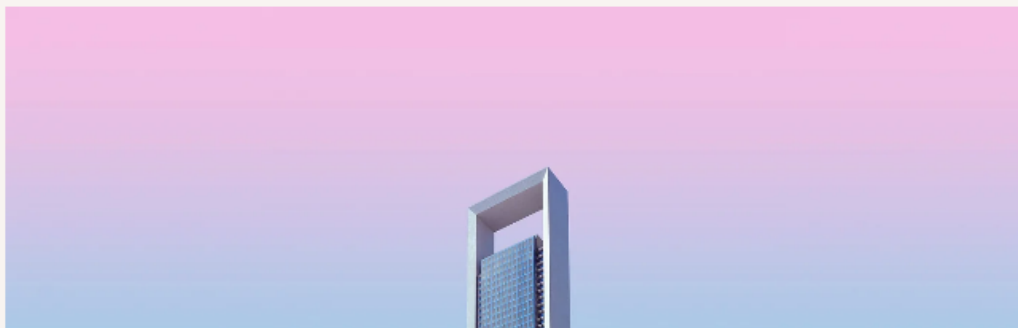
Queremos crear una comunidad vibrante y positiva donde todos nos sintamos bienvenidos y valorados.

¡Así que no dudes en unirse a la conversación y hacer de este foro un lugar increíble!

¡Esperamos ver tus publicaciones y participar en emocionantes discusiones en nuestro foro!

Saludos cordiales,

El equipo de Barambao



Fuente: Elaboración propia.

## Anexo 6: Encuesta realizada

Enlace directo a la encuesta: <https://forms.gle/Gyg9gMazPRkhMMhM9>

# Barambao

## Barambao

¡Hola a todos! Somos Isabel y José Manuel, y estamos realizando una encuesta para nuestro TFM.

Solo os tomará un segundito de vuestro tiempo y nos ayudaríais muchísimo si pudierais contestarla. Vuestras respuestas son súper importantes para nosotros y nos permitirán mejorar nuestro trabajo. ¡Mil gracias por colaborar con nosotros!"

¿En qué rango de edad te encuentras? \*

- Menos de 24 años
- Entre 25-35 años
- Entre 36-45 años
- Entre 46-55 años
- Más de 56 años

¿Cuál es tu género? \*

- Masculino
- Femenino
- Prefiero no decirlo
- Otro



¿Conoces la marca de ropa "**Barambao**"? \*

- Sí
- No

En el caso de haber contestado afirmativamente a la anterior pregunta, ¿piensas que la empresa cuenta con una buena imagen?

- Sí
- No
- Puede mejorarla

Si has contestado que conoces la marca, ¿serías capaz de identificar alguno de sus productos?

- Sí
- No
- Si, algunas prendas
- Si, algunas piezas de bisutería

¿Te gustaría que la tienda Barambao tuviera más presencia en redes sociales o que publicara \*  
más contenido?

- Sí
- No

Fuente: Elaboración propia.

