

Propuesta

Sitio Web terminado: <https://hola0165.wixsite.com/conexionesdigitales>

Página Galería Thania con video: <https://hola0165.wixsite.com/thaniaestrada>

CONEXIONES DIGITALES PLAN DE ACCIÓN

Meta: creación de plataforma de vinculación, difusión y apoyo entre redes de creación y consumo cultural.

Acciones de viabilidad (Qué? Para qué? Cómo?):

Acciones factibles en los próximos dos meses:

1. Crear un registro de creadores que han quedado sin posibilidades de generar el consumo y difusión de su producción y que buscan un apoyo económico que le permita generar ingresos en un plazo de 6 meses. Inscripción voluntaria.
2. Elaborar base de datos de: a) creadores y b) potenciales consumidores
3. Asesorías de marketing para artistas: No encuentra la mejor campaña para tu producto o servicio? No te preocupes. La plataforma te asiste en:
-Branding, -Storytelling –Dossier –Statement

Viables en el 3º y 4º mes:

1. Una plataforma digital que ayude a vincular y facilitar el consumo de la producción artística.
2. Un café conmigo: Creadores on line, on demand para conferencias magistrales, consejos, capacitación, mostrar el proceso creativo, hacer recorridos virtuales en su taller.
3. Acompáñame al museo/taller: Recorridos virtuales a museos, con guías que no te puedes perder.... Visitas especializadas en sitios específicos mientras dure la contingencia, este es una actividad que queda en una galería disponible al público.
4. Elaborar campaña de marketing de la plataforma digital. (Ver campaña de marketing y difusión más abajo)

Viables en el 5º y 6º mes:

1. Ofrecer showroom: Tienda que vende objetos de arte a un buen precio, donde un porcentaje del 20-25% se destina a generar:
 - o Reserva económica de emergencia (Funciona como una caja chica por sistema de préstamos o donaciones especiales)
 - o Pago de operatividad de plataforma digital
 - o Servicios de equipos de planeación y diseño, antropólogos, diseñadores, etc.

El comprador será informado acerca de que entre el 75 y 80% está destinado a el apoyo y promoción de su artista y que puede entrar a un sistema de fidelidad donde accederá a una línea plus de compra, que lleve certificados de autenticidad, dedicatorias, etc.

El artista coloca 3 productos que se muestran por un mes y si no se venden puede cambiarlos.

2. Crear un bolsa de trabajo: La gran mayoría de los creadores hemos desarrollado múltiples habilidades, que muchas de las veces significan un ingreso importante
Bajo un formato de #SEBUSCACREADOR y #YOPUEDOHACERLO

Unir ambos usuarios y consolidar un encargo o pedido.

Con ayuda de un switch o semáforo, que indique la disponibilidad del artista en ese momento.

3. Crear una biblioteca de las cosas creativas: Todo tipo de herramienta que esté disponible y que sea propiedad de los creadores que estén dispuestos a ser solidarios y poner a préstamo sus herramientas que no estén en uso. Reglamento de operación.

5. Elaborar subastas: se hacen cada mes y parte de las ganancias se destinan a la producción de artes escénicas, producciones de cine independiente y gestión cultural.

6. Crear listado de proveedores: Frecuentemente los propios creadores llegan a ser proveedores de otras disciplinas y esto se refleja en un ejercicio de necesidades y ofertas, herramientas especializadas o software. Puedes encontrar una cantidad de materiales o servicios que ayude a agilizar tus necesidades creativas a partir de una calificación al proveedor y tener más opciones para obtener un mejor precio.

Colectivo
Arte Arte





AMA ARTE

Plan de trabajo - Marketing y Difusión



Estrategias

Los puntos clave para un buen crecimiento del proyecto



CREAR AUDIENCIAS

Crearemos material audiovisual gratuito para crear masa crítica



TESTEAR AL MERCADO

Ágilmente probaremos la plataforma con un público selecto



HACER ALIANZAS

Haremos entrevistas a creadores TOP en la industria y generaremos lazos



ATENCIÓN A MÉTRICAS

Mediremos las fases del consumidor para optimizar las ventas



ATRAER LEADS

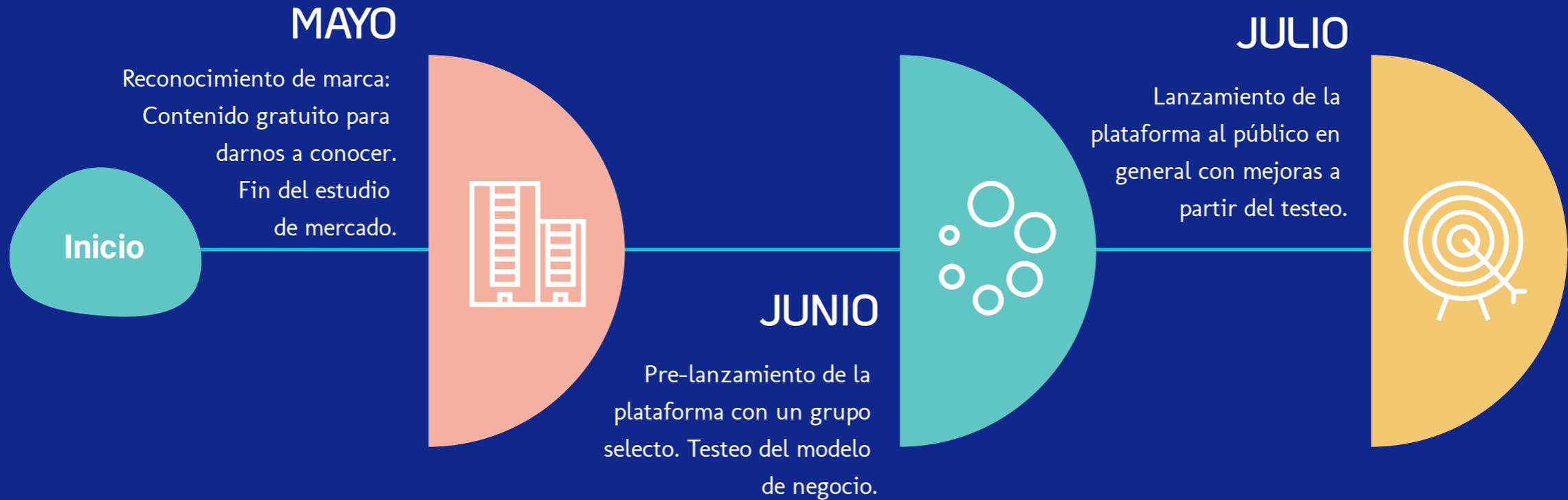
Crearemos una base de contactos para nutrir el futuro lanzamiento



GENERAR EVENTOS

Crearemos eventos digitales para atraer más personas (hackatones, masterclasses, charlas, etc.)

TIMELINE



TIMELINE

AGOSTO

Creación de nuestro primer evento masivo para creadores. Aumento de la audiencia.



SEPTIEMBRE

Aumento del equipo especializado para mejorar la oferta de nuestros servicios (agencia, escuela, comunidad)



OCTUBRE

Documentación de nuestros primeros casos de éxito.



META