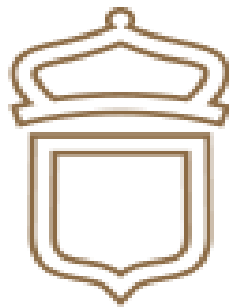


Hora de Libre Configuración asociadas al módulo Marketing Internacional.

# Plan Social Media

## Bodegas Robles Montilla Moriles

---



**BODEGAS ROBLES**  
MONTILLA

***Nerea Luque, Paloma Jurado, Nélica Guerrero***

Técnico Superior en Comercio Internacional.

I.E.S. Miguel Romero Esteo, Málaga.

@NL\_CIA @Paloma1cia @1cianeli

---

## Índice:

<b>Introducción:</b>	<b>3</b>
<b>Análisis de las redes sociales:</b>	<b>4</b>
Twitter:	4
Instagram:	5
Facebook:	6
<b>Análisis del Blog y de la Web</b>	<b>6</b>
Blog:	6
Web:	7
<b>Análisis de Google Analytics:</b>	<b>8</b>
<b>Método Post:</b>	<b>8</b>
Público Objetivo:	8
Objetivo:	8
Estrategias a seguir:	9
Twitter:	9
Web:	9
Tecnología:	9
Instagram:	9
AppS:	10
Symbaloo:	10
Utilizar herramientas de Marketing Digital - Creación de contenidos.	10
Mejora del canal de YouTube - Creación de contenidos.	10
<b>Conclusión:</b>	<b>10</b>

## Introducción:

*“Innovar para ser vinos que pertenecen a su tierra”* - Francisco Robles

Bodegas Robles Bodega es una empresa familiar la cual va por la 3ª generación actualmente y que pretende seguir así durante mucho tiempo más, pero con alguna que otra diferencia, y es que en la actualidad se dedican al vino ecológico, usando medidas como la reducción de tratamientos de prevención en las viñas. Actualmente es la única bodega dentro de la Denominación de Origen de Andalucía que produce vino ecológico certificado.

A lo largo del tiempo han ido descubriendo que la naturaleza es sabia y que no se necesita utilizar medidas de prevención que puedan hacer que la vid enferme o incluso que haga que el vino no esté capacitado para salir al mercado, ya que gracias a los seres vivos que habitan en los campos se pueden solucionar problemas como son las plagas.

También es importante destacar que, aunque sea familiar y hayan pasado unos 70 años desde su apertura, saben lo importante que es hoy en día una buena campaña de marketing, y una gran actividad y posicionamiento en redes sociales, y es que actualmente si no estás en redes y no intentas llegar hasta tu consumidor de una manera distinta a los demás, es decir si no te diferencias de tu competencia, no podrás obtener los beneficios necesarios para seguir adelante, ya que tu propuesta de valor probablemente será igual a la del resto; actualmente los consumidores quieren comodidad, ya que se ha puesto de moda eso de comprar desde el sofá de tu casa, por lo que sí no tiene una tienda online, probablemente el nivel de consumidores respecto a otros años se verá afectado a la baja.

## Análisis de las redes sociales:

### 1. Twitter:

A pesar de que en su página web afirma no tener una cuenta de empresarial de twitter, después de una investigación en dicha red social hemos descubierto que posee una cuenta de empresa y otra que enlaza con el dueño de ella, que es la que aparece en su página; lo que sí recomendamos es cambiar la afirmación de que no hay twitter empresarial, para así poder poner dicho link en la página web, bien junto al del dueño, Francisco Robles, o bien de manera unitaria.

- Twitter del dueño: De su perfil no hay mucho que objetar, creemos que está enfocado de una manera correcta, más que para él para su empresa, puesto que la mayoría de sus tweets están relacionados con sus productos, y realiza la acción de promocionar su bodega mediante dos canales bien diferenciados.

**Francisco Robles**  
@Robles\_Eco

Productor de vinos ecológicos; Premio Bodega más Ecológica de España; Primera bodega española cálculo huella carbono; Aprendiz de todo y experto en nada.....

Montilla (Córdoba)  
[bodegasrobles.es](http://bodegasrobles.es)  
Se unió en noviembre de 2010

Tweets Siguiendo Seguidores Me gusta Listas  
1.738 1.922 1.790 1.276 2

Seguir

**Tweets** Tweets y respuestas Multimedia

**Francisco Robles** @Robles\_Eco · 24 nov.  
Pues ahora lo que deberíamos es ser valientes y que el grado alcohólico no sea condición reglamentaria para elaborar un vino generoso.  
¿Qué opináis?  
Por cierto, curiosa foto para ilustrar la noticia.

investigación reconocidos con el Premio Alimentos de España a la Producción Ecológica 2014 y Premios Andalucía de Agricultura 2016.

¿Nuevo en Twitter?  
¡Regístrate ahora para obtener tu propia cronología personalizada!  
Regístrate

También te puede gustar.  
Actualizar  
Bodegas Robles  
@bodegasrobles

- **Twitter empresarial:** Al igual que el twitter del dueño, el twitter empresarial está enfocado a la perfección, ya que todos sus tweets y retweets van relacionados con su actividad comercial; está, básicamente, centrada en la promoción de las actividades que realizan en su empresa, como fue el caso de nuestra visita a su bodega el pasado 21 de Noviembre.

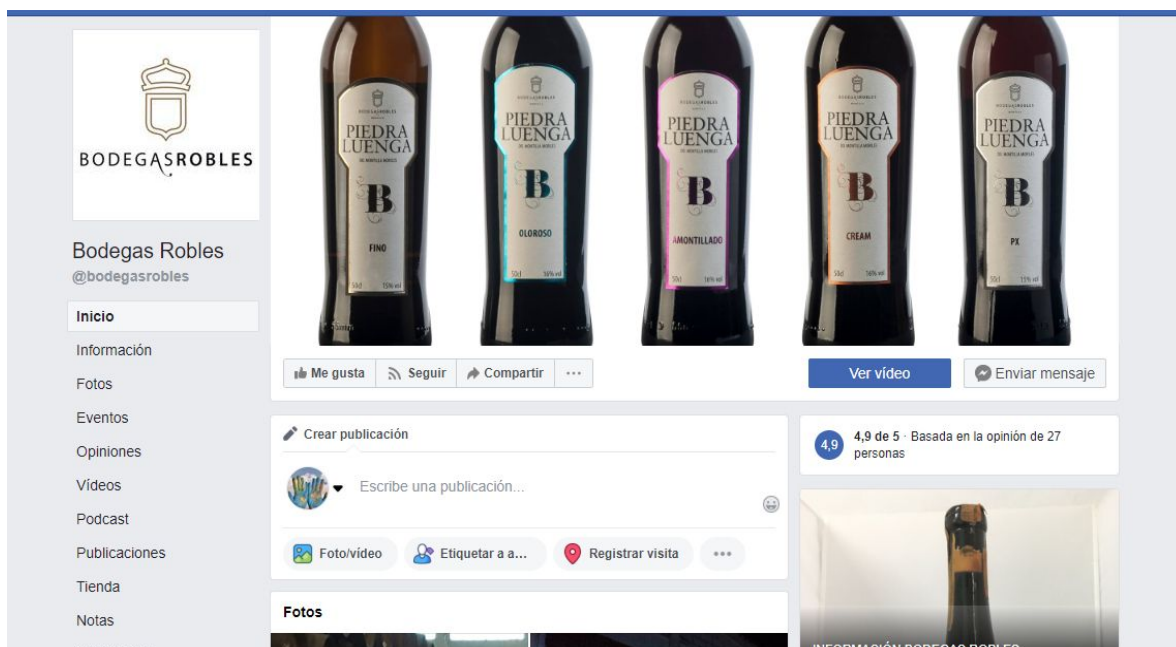


## 2. Instagram:

Es una red social que no le hace falta utilizar, puesto que su público objetivo lo comprende una generación que no la tiene como red social principal, es más la mayoría no saben cómo utilizarla.

### 3. Facebook:

Hemos analizado su cuenta de facebook y hemos visto que, como con todas las redes anteriores, está muy bien llevada, el contenido es actualizado de manera continua y el mismo facebook está enlazado con la tienda online, por lo que a parte de ver sus post, también puedes ver las ofertas y puedes acceder directamente a esta.



## Análisis del Blog y de la Web

### 1. Blog:

El problema que presenta es que a pesar de tenerlo en activo, el link de acceso que está incluido en la página web, no es el que corresponde con el enlace del blog, puede ser por dos razones: Que se haya copiado de una forma incorrecta o que se ha cambiado recientemente; por lo que recomendamos cambiar el link para no causar controversia con los clientes.



## 2. Web:

Es el medio que mejor planteado está, ya que engloba desde su historia, hasta una tienda online, para poder facilitar la adquisición de sus productos. De dicha página tenemos poco que decir, puesto que es fácil de utilizar, está bien situada y tiene una buena apariencia.



## **Análisis de Google Analytics:**

La empresa realiza un control exhaustivo de las redes sociales, la tienda, la web y el blog y se nota en la calidad del contenido que emite por las redes; por lo que a pesar de no tener datos físicos como para poder utilizarlos de referencias, podemos decir que en este aspecto van muy bien encaminados, por lo que no podemos ponerle ninguna pega.

Como propuesta de mejora a la empresa Bodegas Robles aportamos las siguientes ideas desarrolladas en un Plan Social Media con el método Post, concretando los puntos explicados anteriormente.

## **Método Post:**

El método post es una herramienta que tiene como objetivo planificar de manera cuidadosa una estrategia de social media. Este acrónimo hace referencia a:

### **Público Objetivo:**

El público objetivo de esta empresa está fijado en las personas cuyas edades están comprendidas en el intervalo 30-45; vemos conveniente que intente ampliarlo a un público más joven y afianzar el actual, para así poder llegar un mayor número de personas a la vez y así mejorar las ventas de la empresa.

### **Objetivo:**

Siguen la misma temática que hemos comentado en el punto anterior, ya que lo más importante para ellos es darse a conocer a mayor escala; para así poder mejorar la imagen de marca de la empresa, implantar su producto de una manera más cómoda, fácil, natural y con un nivel de costes más bajos.



**Estrategías a seguir:****1. Twitter:**

Deberíamos enlazar tanto la web, como el facebook, para así poder facilitar acceso a todas sus redes sociales a su público objetivo, ya que como sabemos, twitter, es conocida, por todos, como la red social por excelencia a la hora de interactuar con el público.

A parte deberíamos realizar una curación de contenido, ya que así podrá conectar de una manera más fácil, natural y sin costes con su público objetivo. Ya que, a pesar de tener una buena continuidad a la hora de compartir información sobre su contenido, no obtiene ningún comentario por parte de sus consumidores; además el simple hecho de no compartir información sobre algunos proyectos de otras bodegas, o artículos de periódicos, para algunas personas se le puede llegar a hacer muy pesado.

**3. Web:**

Aunque la dinámica de la página web, no está mal, nosotros comenzaríamos por modernizar la imagen que la página proyecta al público. Sería importante elegir otro tema y una gama de colores más suaves, como por ejemplo la gama que posee el blog e implantar un carrusel, para que la página no esté tan estática.

**Tecnología:****1. Instagram:**

A pesar, de cómo dijimos anteriormente, es una red social que su público objetivo actual no utiliza, bajo nuestro punto de vista debería abrirse una cuenta, para así poderse dar a conocer a un público objetivo más joven.

Al no tener una cuenta creada con anterioridad, deberemos crearla, para más tarde poder enlazarla con la página de facebook, para así poder ver la interacción que tienen sus seguidores con todos y cada uno de sus seguidores, al igual que podrá realizar *stories* de su día a día en la empresa, directos de las conferencias o visitas que tengan.

## **2. AppS:**

Nuestra idea consiste en crear una app sencilla en la que se pudiera realizar un seguimiento de aquellas cepas que hayan sido apadrinadas, y mediante esa app poder interesarse del cuidado de estas y a demás del momento en el que se encuentra la cosecha, para hacer más personal la experiencia de la compra de vino y así afianzar mejor a los consumidores.

## **3. Symbaloo:**

Proponemos symbaloo, como herramienta de apoyo, para la gestión de todas las redes sociales y sus métodos de comunicación con el público objetivo en una misma plataforma, para así poder llevar un mejor análisis de los métodos, mejorar el posicionamiento y realizar la cura de contenido.

## **4. Utilizar herramientas de Marketing Digital - Creación de contenidos.**

## **5. Mejora del canal de YouTube - Creación de contenidos.**

## **Conclusión:**

Como conclusión, después de analizar todos y cada uno de los aspectos relativos al social media de la empresa Bodegas Roble, hemos llegado a la conclusión de que la empresa realiza correctamente todos los aspectos necesarios para tener un buen posicionamiento y una buena imagen, mediante el uso de redes sociales, blog y página web. Debido a que todo lo que vemos está correcto no proponemos que se realice ningún cambio importante en el mecanismo y diseño de las redes, aunque si quisiera podría seguir las recomendaciones sugeridas en los puntos anteriores.

