



INSTITUTO TECNOLÓGICO
"CORDILLERA"

ESCUELA DE DISEÑO GRÁFICO

DISEÑO DE UNA CAMPAÑA PUBLICITARIA Y PÁGINA WEB PARA CONOCER
LOS BENEFICIOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA EVIDENCE MEDICAL SPA
UBICADA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en

Diseño Gráfico

Autora: Romina Natalia Oyarvide Gámez

Tutor: Ing. Diego Trujillo

Quito, Abril 2014



DECLARATORIA

Declaro que el proyecto de investigación es totalmente, propio, original y legítimo respetando las disposiciones legales en que protegen los derechos de la autoría, su ejecución, conclusiones, fuentes y resultados a la cual pertenece son de mi total responsabilidad.

Romina Natalia Oyarvide Gámez

C.I. 0803334267

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante **ROMINA NATALIA OYARVIDE GÁMEZ**, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el "CEDENTE"; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el "CESIONARIO". Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de análisis de sistemas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Diseño Gráfico, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado **DISEÑO DE UNA CAMPAÑA PUBLICITARIA Y PÁGINA WEB PARA DAR A CONOCER LOS BENEFICIOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA EVIDENCE MEDICAL SPA UBICADA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO**, el cual incluye la creación y desarrollo del programa de ordenador o software, para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno. **b)** Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla la creación del programa de ordenador, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del programa de ordenador descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar el programa de ordenador por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) La reproducción del programa de ordenador por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública del software; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del programa de ordenador; d) Cualquier transformación o modificación del programa de ordenador; e) La protección y registro en el IEPI el programa de ordenador a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del programa de ordenador; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del programa de ordenador que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad del programa de ordenador a favor del Cesionario.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho;

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvencción, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 14 días del mes de Marzo del dos mil doce.

C.C. N° 0803334267

CEDENTE

Instituto Superior Tecnológico Cordillera

CESIONARIO

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



AGRADECIMIENTO

Primero dar gracias a Dios por permitirme existir y estar donde estoy, guiar mi mente; a todas las personas que me han apoyado durante todo mi lapso de carrera estudiantil.

A toda mi familia a pesar de que ellos no estén presentes físicamente conmigo, están pendientes de mi; por la voluntad y perseverancia de ellos no hubiera sido posible culminar mis estudios.

A todos mis maestros por sus enseñanzas y sobre todo mucha paciencia, prestaron la ayuda necesaria para que pueda culminar este proyecto de mi tesis.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



DEDICATORIA

Dedicar este proyecto a mi madre y a mi padre, principalmente en este proceso académico apoyándome en todo; permitiéndome mediante esfuerzo y dedicación crecer y superarme como mujer, por ellos aprendí todos los valores que tengo, siendo su mayor orgullo y felicidad que me haya podido desenvolver como una profesional.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



ÍNDICE GENERAL

Declaración de aprobación de aprobación tutor y lector	i
Declaración de autoría del estudiante	ii
Declaración de cesión de derechos a la institución	iii
Agradecimiento	vii
Dedicatoria	viii
Índice general	ix
Índice de tablas	xii
Índice de figuras	xiii
Resumen ejecutivo	xv
Abstract	xvi
Introducción	xvii
CAPÍTULO I: Antecedentes	Pág.
1.01 Contexto	1
1.02 Justificación	2
1.03 Definición del problema central (matriz t)	3
CAPÍTULO II: Análisis de Involucrados	Pág.
2.01 Mapeo de involucrados	4
2.02 Matriz de análisis y selección con los involucrados	5
CAPÍTULO III: Problema y Objetivos	Pág.
3.01 Árbol de problemas	7
3.02 Árbol de objetivos	8

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



CAPÍTULO IV: Análisis de Alternativas	Pág.
4.01 Matriz de análisis de alternativas e identificación de acciones	9
4.01.01 Tamaño de Proyecto	10
4.01.02 Localización del Proyecto	11
4.01.03 Análisis Ambiental	11
4.02 Matriz de análisis de impacto de los objetivos	12
4.03 Diagrama de estrategias	14
4.04 Construcción de la matriz de marco lógico	15
4.04.01 Revisión de los Criterios para los Indicadores	15
4.04.02 Selección de Indicadores	22
4.04.03 Medios de Verificación	28
4.04.04 Supuestos	34
4.04.05 Matriz de Marco Lógico	38
CAPÍTULO V: La Propuesta	Pág.
5.01 Antecedente de la herramienta del perfil de la propuesta publicitaria	44
5.02 Descripción de la herramienta	44
5.03 Formulación del proceso de aplicación	47
5.03.01 Brief Publicitario	47
5.03.01.01 Nombre	47
5.03.01.02 Misión	45
5.03.01.03 Visión	48
5.03.01.04 Valores Corporativos	48
5.03.02 Problemas comunicacionales	48
5.03.03 Objetivos comunicacionales	49
5.03.04 Estrategia creativa	49

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



5.03.04.01 Beneficios racionales	49
5.03.04.02 Beneficios emocionales	49
5.03.04.03 Mensaje Básico	50
5.03.04.04 Tono	50
5.03.04.05 Estilo	50
5.03.04.06 Reason Why	50
5.03.04.07 Eje de Campaña	50
5.03.04.08 Slogan de Campaña	50
5.03.04.09 Diseño de Piezas Gráficas	50
5.03.04.10 AIDA	51
5.03.04.11 Anexos	52
5.03.05 Plan y estrategia de medios	66
5.03.05.01 Medio Principal	66
5.03.05.02 Medio Secundario	66
5.03.05.03 Medio Auxiliar	66
5.03.06 Presupuesto de medios	67
5.03.06.01 Presupuesto de Pautaje	68
5.03.06.02 Presupuesto de Producción.	68
5.03.06.03 Presupuesto Total.	69
5.03.05.04 Flow Chart	69
CAPÍTULO VI: Aspectos Administrativos	Pág.
6.01 Recursos	71
6.01.01 Técnicos-Tecnológicos	71
6.01.02 Humano	71
6.01.03 Económico	71

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



6.02 Presupuesto	72
6.02.01 Gastos Operativos	72
6.03 Cronograma	73

CAPÍTULO VII: Conclusiones y Recomendaciones	Pág.
7.01 Conclusión	75
7.02 Recomendación	76
7.03 Referencias bibliográficas	77
7.04 Índice de anexos	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Matriz T	3
Tabla 2: Análisis y selección de involucrados	5
Tabla 3: Matriz de impacto de los objetivos	12
Tabla 4: Criterio para los indicadores	15
Tabla 5: Selección de indicadores	22
Tabla 6: Medios de verificación	28
Tabla 7: Supuestos	34
Tabla 8: Matriz de marco lógico	38
Tabla 9: Guión radial	52
Tabla 10: Plan de medios	67
Tabla 11: Presupuesto de pauta	68

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



Tabla 12: Presupuesto de producción	68
Tabla 13: Presupuesto total (pautaje y producción)	69
Tabla 14: Flow chart	69
Tabla 15: Gastos operativos	72
Tabla 16: Cronograma	73

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Involucrados	4
Figura 2: Árbol de problemas	7
Figura 3: Árbol de objetivos	8
Figura 4: Análisis de alternativas e identificación de acciones	9
Figura 5: Mapa de la empresa (localización del proyecto)	11
Figura 6: Diagrama de estrategias	14
Figura 7: Guion literario	54
Figura 8: Afiche	55
Figura 9: Flyer	56
Figura 10: Díptico tiro	57
Figura 11: Díptico retiro	57
Figura 12: Material POP (toalla)	58
Figura 13: Material POP (cintillo)	58
Figura 14: Material POP (llaveros)	59
Figura 15: Material POP (pulseras)	59
Figura 16: Material POP (esféros)	60
Figura 17: Página Web	61



Figura 18: Página Web (menú)	61
Figura 19: Página Web (servicios)	62
Figura 20: Página Web (galería de fotos)	62
Figura 21: Página Web (contactos y ubicación)	63
Figura 22: Internet (publicidad en Facebook)	64
Figura 23: Internet (publicidad en Twitter)	64
Figura 24: Btl	65
Figura 25: Proforma	77
Figura 26: Proforma	77



RESUMEN EJECUTIVO

Evidence Medical Spa fue creada en el año 2011 por Linda Marcela Lovera, ubicado al norte de la ciudad de Quito; ofrece una gran variedad de servicios como: masajes, tratamientos corporales, faciales exfoliación, algas marinas y reductivos, anticelulíticos, desintoxicación, aromaterapia, tratamientos de belleza entre otros.

El excelente servicio que ofrece es para que los clientes o pacientes alcancen un equilibrio físico y mental que les permita mejorar su calidad de vida alejándolos de todos sus problemas, preocupaciones que los lleve a alcanzar la estabilidad necesaria para enfrentar el acelerado ritmo del mundo moderno.

Está conformado por un equipo de personas terapeutas y cosmetólogas para que ayuden a los clientes en un equilibrio físico, mental y espiritual.

Debido a la reducción de clientes la cual fue muy extensa Evidence Medical Spa hace corto tiempo pudo palpar que se generó un desequilibrio económico,; por lo tanto la Campaña Publicitaria y Página Web informa todos sus servicios y beneficios que ofrece hacia su grupo objetivo.

El método utilizado para el desarrollo del proyecto fue el Marco Lógico, con el cual se logra determinar una manera más eficaz y clara a las soluciones y estrategias que se usarían para solventar el problema que acoge la empresa.

Como propósito seguir mejorando en todo, perfeccionar sus servicios de tal manera, estar atentos a los diferentes cambios del mercado; equipos y técnicas para estar a la vanguardia en las últimas novedades de la empresa.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



ABSTRACT

Evidence Medical Spa was founded in 2011 by Linda Marcela Lovera, located in north of Quito , offering a variety of services including massage, body treatments, facials, exfoliation, seaweed and slimming, anti-cellulite, detoxification, aromatherapy, beauty treatments and more.

The excellent service is offered to clients or patients achieve physical and mental balance that allows them to improve their quality of life them away from all their problems, concerns that lead to achieving the stability necessary to meet the fast pace of the modern world.

Evidence Medical Spa has a team of therapists and cosmetologists people to assist customers on a physical, mental and spiritual balance.

Due to the reduction of customers which was very extensive Evidence Medical Spa short time ago may feel that an economic imbalance was generated, so the advertising campaign and website reports all services and benefits offered to target group.

The method used for the project was the logical framework, which is achieved with determining more effective and clear solutions and strategies that would be used to solve the problem that the company welcomes way .

The principal objective is improve in all purpose, perfect their services so, be aware of the various changes in the market, equipment and techniques to be at the forefront of the latest developments of the company.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



INTRODUCCIÓN

El presente proyecto se basa en diseño de una Campaña Publicitaria y Página web para la empresa Evidence Medical Spa, las personas interesadas conozcan los beneficios y servicios que tiene la misma.

Con la creación de la campaña publicitaria y página web se pretende que el spa sea reconocido tanto por las personas y en el mercado, para así incrementar su grupo objetivo y los ingresos de la empresa.

La distribución del presente proyecto está de la siguiente forma:

Capítulo I: Antecedentes

Capítulo II: Análisis de involucrados

Capítulo III: Problemas y objetivos

Capítulo IV: Análisis de alternativas

Capítulo V: La propuesta

Capítulo VI: Aspectos Administrativos

Capítulo VII: Conclusiones y Recomendaciones

Referencias Bibliográficas

Índice de anexos

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



CAPITULO I: ANTECEDENTES

1.01 Contexto

Evidence Medical Spa fue creada en el año 2011 por la Linda Marcela Lovera, ubicado en la ciudad de Quito; Ofrece una gran variedad de servicios como: masajes, depilaciones, tratamientos corporales, faciales, exfoliación, algas marinas, reductivos, anticelulítico, desintoxicación, aromaterapia, medicina preventiva, tratamientos de belleza (peluquería, maquillaje), deportes, utilizando terapias anti-stress; está formado por un equipo de personas terapeutas y cosmetólogas comprometidos a ayudar a todas las personas en la búsqueda de un equilibrio físico, mental y espiritual usando siempre el lema de "calidad".

Evidence Medical Spa hace corto tiempo pudo palpar que se ha generado un desequilibrio económico, ya que la reducción de clientes fue muy extensa, es entonces cuando se crea la necesidad de realizar una campaña publicitaria y pagina web para informar sobre los servicios, beneficios que ofrece la empresa, para que el grupo objetivo se pueda informar y de esa manera los ingresos de la empresa se incrementen.

Misión

Como misión, Evidence Medical Spa ofrece un excelente servicio para que los clientes o pacientes alcancen un equilibrio físico y mental que les permita mejorar su calidad de vida alejándolos de todos sus problemas, preocupaciones que los lleve a alcanzar la estabilidad necesaria para enfrentar el acelerado ritmo del mundo moderno.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



Visión

Como propósito seguir mejorando en todo, perfeccionar sus servicios de tal manera estar atentos a los diferentes cambios del mercado, productos, equipos y técnicas para estar a la vanguardia en las últimas novedades de la empresa.

1.02 Justificación

Evidence Medical Spa tiene baja demanda de sus servicios, debido a que hace mucho tiempo no se han realizado campañas publicitarias de la empresa, es la razón por lo que Evidence Medical Spa ha pasado desapercibida ante el grupo objetivo.

Si existe reducción de clientes en la empresa que es muy amplia, es indispensable solucionar esta situación de una forma rápida, la mejor manera de hacerlo es realizar una campaña publicitaria para informar y persuadir al grupo objetivo de una manera creativa y siempre acatando las leyes de comunicación; para que de esa manera el grupo objetivo se identifique con la empresa; la creación de una página web será de gran ayuda porque se podrá lograr el incremento de clientes como también el aumento de ingresos para la empresa.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

1.03 Definición del problema central (matriz t)

	ANÁLISI DE FUERZAS T				
Situación Empeorada	Situación Actual				Situación Mejorada
Disminución de clientes por pasar desapercibida la publicidad en la empresa Evidence Medical Spa	Posicionamiento nulo de la empresa Evidence Medical Spa				Reconocimiento y aumento de clientes en la empresa Evidence Medical Spa al realizar la publicidad
Fuerzas Impulsadoras	I	PC	I	PC	Fuerzas Bloqueadoras
Identificar el grupo objetivo del spa	3	4	3	2	Inadecuada identificación del grupo objetivo para Evidence Medical Spa
Analizar los servicios y beneficios que ofrece el spa	2	4	4	5	Inapropiado análisis de los servicios que ofrece el spa
Proponer los medios de comunicación que se van a utilizar en el spa	2	3	4	3	Inconveniente implementación de los medios de comunicación en el spa
Plantear los soportes publicitarios	3	4	4	1	soportes publicitarios mal utilizados en la campaña
Presentar plantillas para la página web de Evidence Medical Spa	4	5	2	5	Diagramación inadecuada de las plantillas para la página web

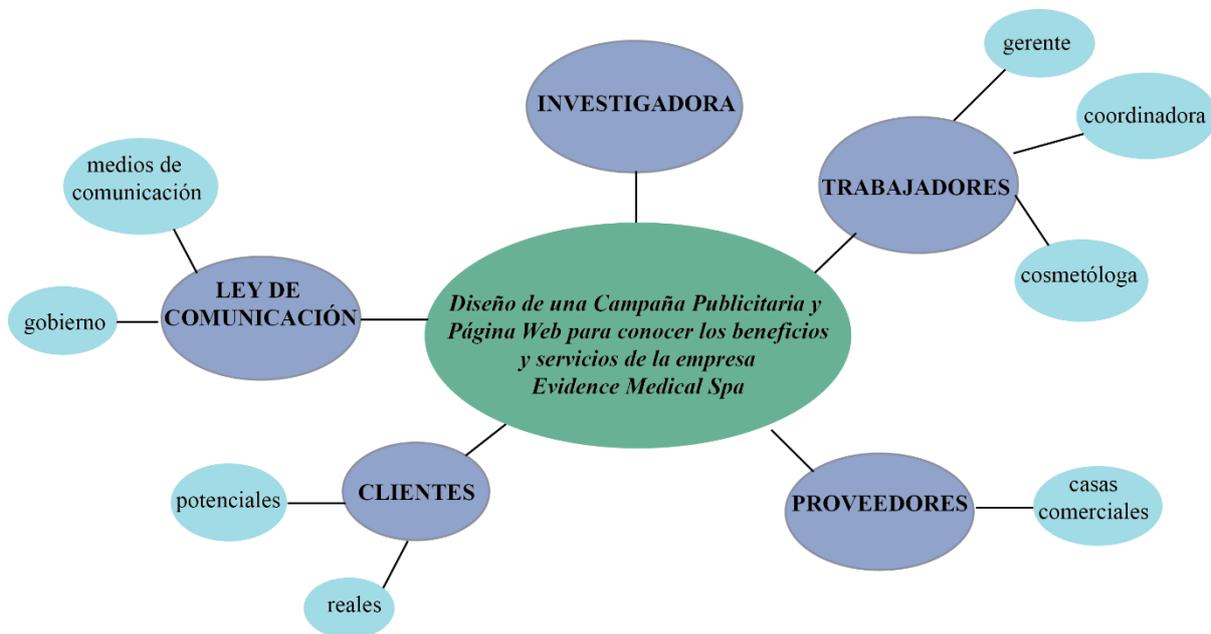
Nombre: Matriz T

TABLA 1

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

CAPÍTULO II: Análisis de Involucrados

2.01 Mapeo de involucrados



Nombre: Involucrados

FIGURA 1

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

2.02 Matriz de análisis y selección con los involucrados

Actores Involucrados	Intereses sobre el problema central	Problemas Percibidos	Recursos, Mandatos y Capacidades	Intereses sobre el Proyecto	Conflictos Potenciales
Empresa EVICENCE MEDICAL SPA TRABAJADORES Gerente Coordinadora Cosmetóloga	-Dar a conocer los productos y servicios que ofrece el spa Incrementar -Ventas y en la economía del spa -La información que va a efectuar el spa sea clara y precisa -Ofrecer una excelente atención al cliente	-Desconocimiento del consumidor sobre sus productos y servicios -No haya una correcta información del spa y genere confusión al cliente	Económicos Humanos Leyes Internas	-Generar demanda de sus productos y servicios -Ser mejores que la competencia -Servicios de innovación y calidad con promociones e incentivos	Competencia
INVESTIGADORA Instituto	-Generar publicidad en el spa para incrementar los ingresos de la empresa	-La demanda de servicios que ofrece el spa es baja -Disminución de clientes baja la economía de spa	Económicos Humanos Tecnológicos Creatividad	-Realizar publicidad sobre los servicios que ofrece el spa para aumentar su economía	leyes de comunicación competencia
PROVEEDORES Casas comerciales	-Abastecer, manufacturar, comercializar al spa con productos: Cosméticos para el cuidado de la piel, uso en cabina y venta público.	-No elaboren continuas inspecciones de los productos -No establezcan planes de mejora No realicen comprobacio	Económicos Leyes internas	-Convenios entre todas las empresas -Spa no deje de adquirir los productos de las empresas proveedoras	-La empresa que encarga los productos no este satisfecha -Los productos que recibe el spa estén deteriorados

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

<p>LEY DE COMUNICACIÓN Medios de comunicación Gobierno</p>	<p>-La empresa cumpla con las leyes de difusión Informar</p>	<p>Incumplimiento de las leyes</p>	<p>Humanos Económicos Sociales</p>	<p>-Serciorarse que la empresa cumpla con las leyes difusión</p>	<p>No se cumplan las leyes</p>
<p>CLIENTES Potenciales Reales</p>	<p>-Sientan conformidad, satisfacción Informarse sobre los beneficios de los productos, servicios del spa -Adquirir todos los productos que tiene la empresa</p>	<p>-Disminución de clientes al no tener una ubicación exacta de la empresa Desconocimiento de los beneficios de un producto o servicio</p>	<p>Económicos Humanos Culturales</p>	<p>-Selección adecuada de productos y servicios, para que los clientes se sientan satisfechos -Resultados esperados y obtenidos</p>	<p>Necesidades encontradas Los clientes no estén pendientes de las promociones que se efectuará cada cierto tiempo</p>

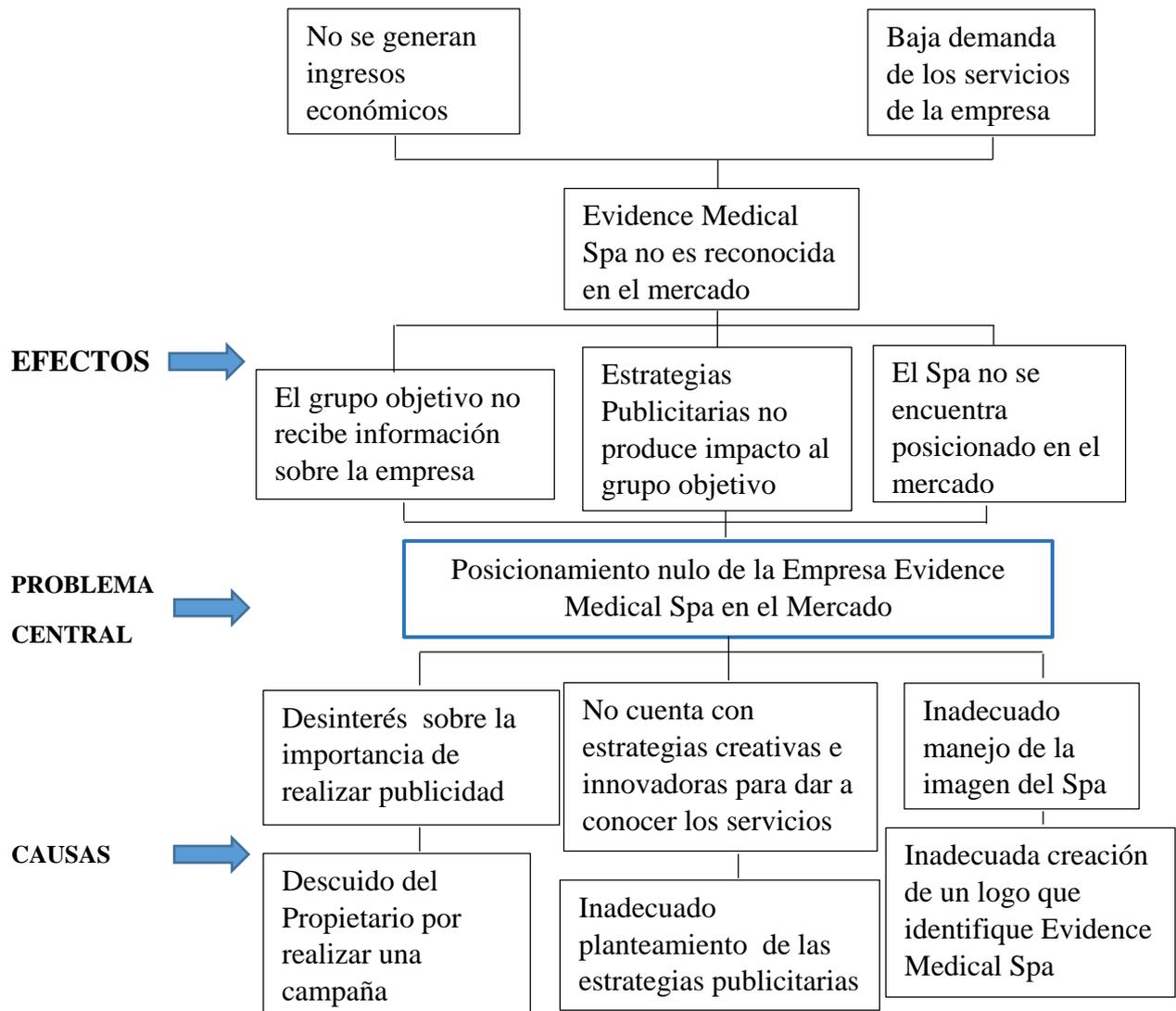
Nombre: Análisis y Selección de Involucrados

TABLA 2

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

CAPÍTULO III: PROBLEMA Y OBJETIVOS

3.01 Árbol de problemas

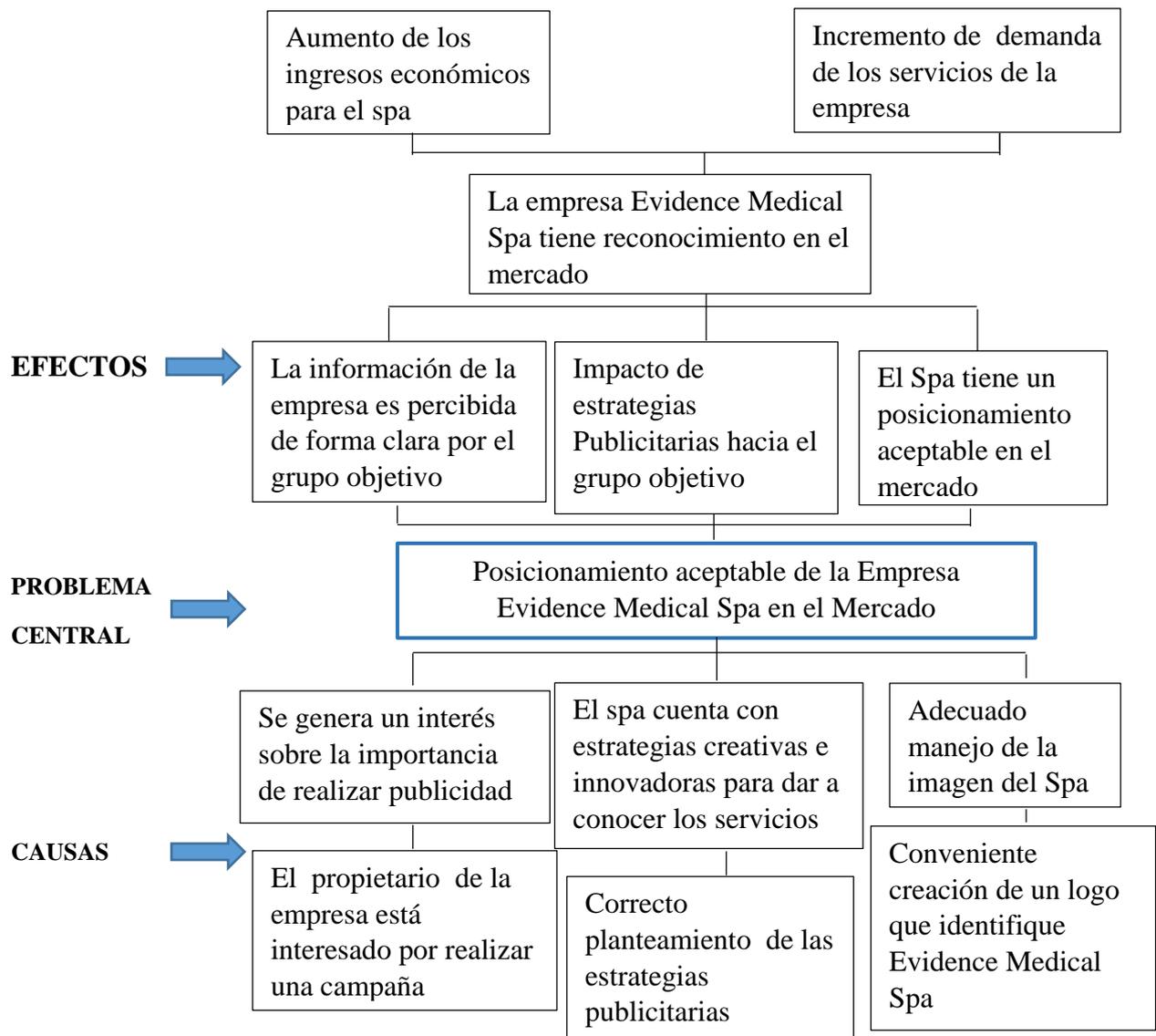


Nombre: Árbol de Problemas

FIGURA 2

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

3.01 Árbol de objetivos



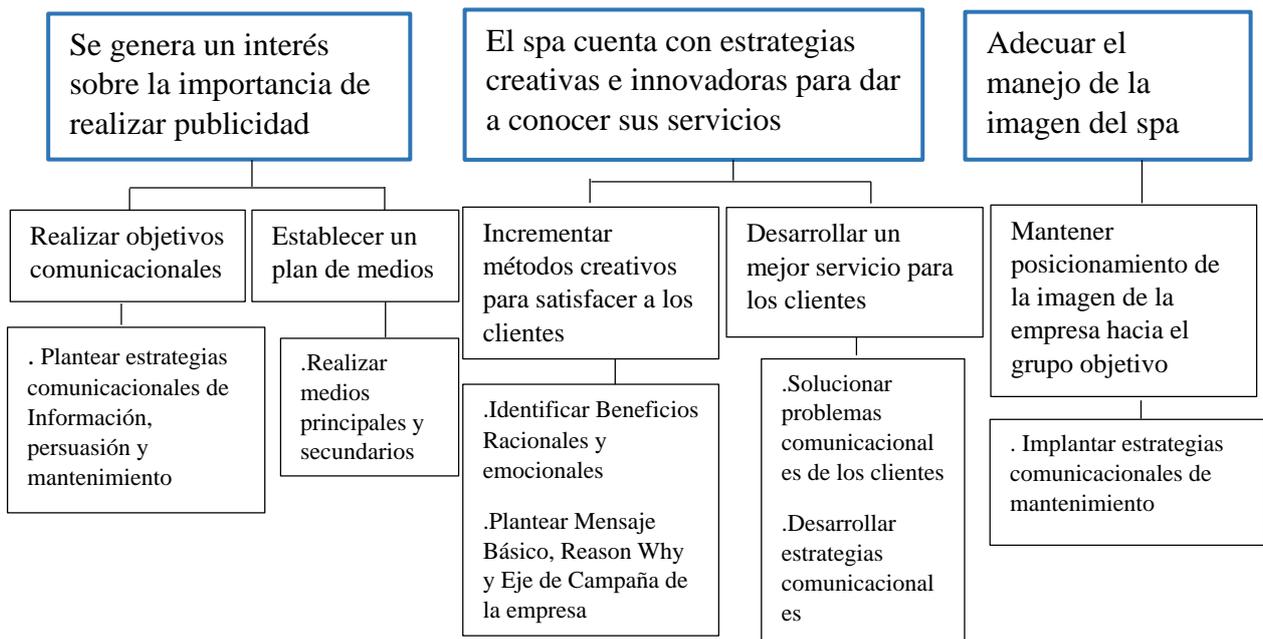
Nombre: Árbol de Objetivos

FIGURA 3

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS

4.01 Matriz de análisis de alternativas e identificación de acciones



Nombre: Análisis de alternativas

FIGURA 4

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



4.01.01 Tamaño de Proyecto

En el sector Norte de la ciudad de Quito se encuentran diversidad de empresas dedicadas a al comercio, incluyendo el negocio del spa; las mismas que no han creado estrategias publicitarias de información comunicación, persuasión y mantenimiento sus servicios y productos al consumidor (clientes).

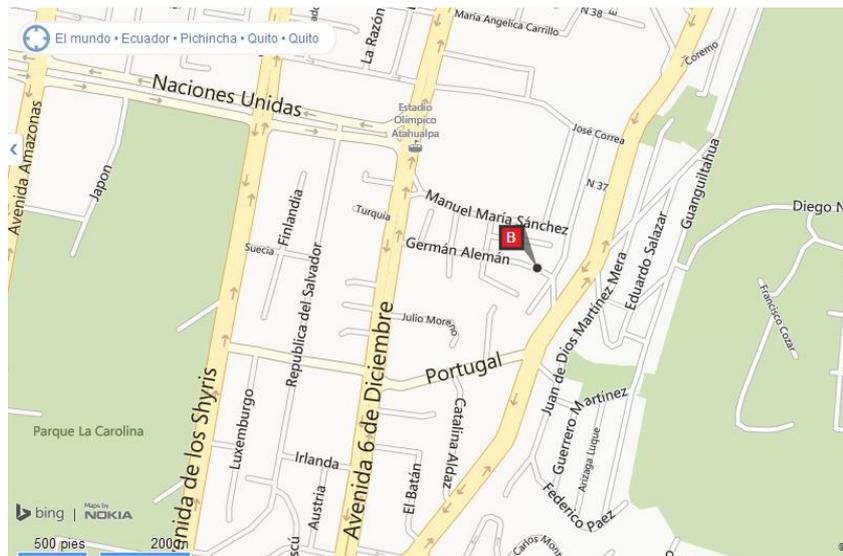
Con la creación de la Campaña Publicitaria se dará a conocer los beneficios y servicios que ofrece la empresa Evidence Medical Spa y conseguir que las personas se informen y adquieran sus servicios, dándole solución a los problemas comunicacionales que tiene la empresa.

El grupo objetivo al cual se dirige la campaña, se encuentra en un rango de 18 a 52 años de clase media-alta ya que es un servicio que se brinda con precio.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

4.01.02 Localización del Proyecto

El presente proyecto se realizará en Quito-Ecuador provincia Pichincha sector Norte Distrito Metropolitano de Quito parroquia el Batán alto.



Nombre: Localización del proyecto

FIGURA 5

4.01.03 Análisis Ambiental

Al utilizar flyers, afiches, dípticos podemos llegar directamente al grupo objetivo, pero a su vez estos se pueden transformar en basura afectando la contaminación del medio ambiente.

En la elaboración de las artes publicitarias al momento de imprimirlas se efectuará las mismas con un material reciclable para que no afecte totalmente al medio ambiente.

Con la implementación de la página web se dará innovación en el mercado, se llegará hacia todas las personas de forma creativa que estén interesadas en los servicios del spa.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

4.02 Matriz de análisis de impacto de los objetivos

Actores involucrados	Impacto sobre el propósito	Factibilidad técnica	Factibilidad financiera	Factibilidad social	Factibilidad política	Total	Categoría
Se genera un interés de la empresa al realizar la publicidad	5	5	4	5	2	21	Alto
Realizar objetivos comunicacionales	4	5	4	5	2	20	Alto
Establecer un plan de medios	5	5	4	4	2	20	Alto
El spa cuenta con estrategias creativas e innovadoras para dar a conocer sus servicios	5	5	4	5	3	22	Alto
Incrementar métodos creativos para satisfacer a los clientes	5	5	4	5	3	22	Alto
Desarrollar un mejor servicio para los clientes	5	5	4	5	3	18	Alto

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



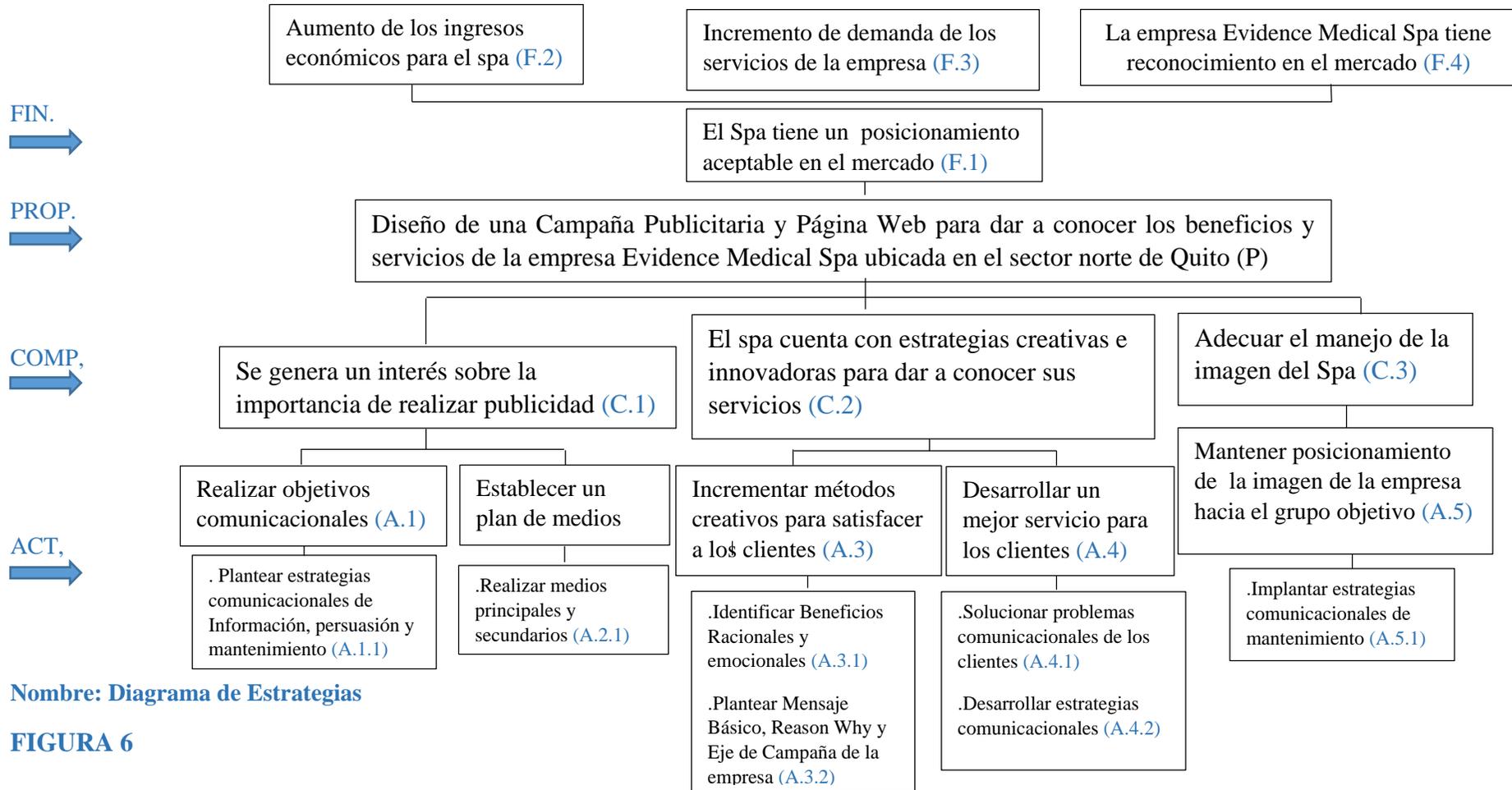
Mantener posicionamiento de la imagen de la empresa hacia el grupo objetivo	5	5	4	5	2	21	Alto

Nombre: Matriz de Impacto de los Objetivos

TABLA 3

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

4.03 Diagrama de estrategias



Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

4.04 Construcción de la matriz de marco lógico

4.04.01 Revisión de los Criterios para los Indicadores

NIVEL	RESUMEN NARRATIVO	INDICADOR	META				
			CANTIDAD	CALIDAD	TIEMPO	LUGAR	GRUPO SOCIAL
Finalidad	F.1 El Spa tiene un posicionamiento aceptable en el mercado	50% De los clientes conocen cual es el servicio que presta la empresa	50% 400 personas	Media	6meses	Norte de Quito	Medio-alto 18 a 52 años
Finalidad	F.2 Aumento de los ingresos económicos para el spa	90% De los ingresos para la empresa son mejorados	90% 720 personas	Óptima	6meses	Norte de Quito	Medio-alto 18 a 52 años
Finalidad	F.3 Incremento de demanda de los servicios de la empresa	70% se da un incremento de demanda de los servicios para la empresa	70% 560 personas	Aceptable	6meses	Norte de Quito	Medio-alto 18 a 52 años

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

Finalidad	F.4 La empresa Evidence Medical Spa tiene reconocimiento en el mercado	80% de la empresa es reconocida en el mercado por su grupo objetivo	80% 640 personas	Alta	6meses	Norte de Quito	Medio-alto 18 a 52 años
Propósito	Diseño de Campaña Publicitaria y Página web para Evidence Medical Spa ubicada en el sector norte de Quito	Campaña Publicitaria y Página Web	1	Aceptable	6meses	Norte de Quito	Medio-alto 18 a 52 años
Componente	C.1 Se genera un interés sobre la importancia de realizar publicidad	80% de la empresa está interesada en informar los beneficios y servicios	80% 640 personas	Alta	6meses	Norte de Quito	Medio-alto 18 a 52 años
Componente	C.2 El spa cuenta con estrategias creativas e innovadoras para dar a conocer sus servicios	80% de la empresa cuenta con ideas y sugerencias al momento de dar un servicio	80% 640 personas	Alta	6meses	Norte de Quito	Medio-alto 18 a 52 años
Componente	C.3 Adecuar el manejo de la imagen del Spa	80% de la empresa está de acuerdo que su imagen debe seguir innovando en el mercado	80% 640 personas	Alta	6meses	Norte de Quito	Medio-alto 18 a 52 años

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



Actividad	<p>A.1 Realizar objetivos comunicacionales</p> <p>A.1.1. Plantear estrategias comunicacionales de Información, persuasión y mantenimiento</p>	<p>60% de la empresa dará a conocer las soluciones comunicacionales para satisfacer las necesidades de los clientes</p> <p>-Información: radio (cuña) estrategias comunicacionales, con la finalidad de orientar al cliente, todos los servicios que ofrece la empresa. -Persuasión: flyers, dípticos, afiches, material POP difundir la calidad de los servicios y beneficios que tiene la empresa -Posicionamiento: la imagen de la empresa, sus servicios y beneficios adecuarlos. -Mantenimiento: para tener la imagen de la empresa en la mente de los clientes es necesario utilizar</p>	60% 480 personas	Aceptable	6meses	Norte de Quito	Medio-alto 18 a 52 años
-----------	---	--	------------------------	-----------	--------	----------------	----------------------------

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

		BTL, redes sociales, página web.					
Actividad	A.2 Establecer un plan de medios A.2.1 Realizar medios principales y secundarios	70% de la empresa no conoce o tiene una idea del plan de medios -Medios principales: Radio (uña) -Medios secundarios, publicidad exterior: flyers, dípticos, hojas volantes, material pop	70% 560 personas	Aceptable	6 meses	Norte de Quito	Medio-alto 18 a 52 años
Actividad	A.3 Incrementar métodos creativos para satisfacer a los clientes A.3.1. Identificar Beneficios Racionales y emocionales	80% de la empresa incrementa métodos creativos Medios auxiliares: BTL, página web, redes sociales para satisfacer las necesidades de los clientes. -Beneficios racionales: eficacia representación, puntualidad, -Beneficios Emocionales:	80% 640 personas	Alta	6 meses	Norte de Quito	Medio-alto 18 a 52 años

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



	<p>A.3.2. Plantear Mensaje Básico, Reason Why y Eje de Campaña de la empresa</p>	<p>seguridad, confianza, honestidad, satisfacción, relajación.</p> <p>-Mensaje básico: Las mejores manos del buen servicio solo en Evidence Medical Spa</p> <p>-Eje de campaña: tu cuerpo en las mejores manos del buen servicio Evidence Medical Spa</p> <p>-Reason why: todos los beneficios y servicios que preste la empresa se den apercibir por medio de la estrategia creativa.</p>					
<p>Actividad</p>	<p>A.4 Desarrollar un mejor servicio para los clientes</p>	<p>90% de la empresa está dispuesta ofrecer un servicio de calidad</p> <p>-Información: la empresa ha pasado desapercibida en el mercado y no se han</p>	<p>90% 720 personas</p>	<p>Óptima</p>	<p>6meses</p>	<p>Norte de Quito</p>	<p>Medio-alto 18 a 52 años</p>

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



	<p>A.4.1. Solucionar problemas comunicacionales de los clientes</p> <p>A.4.2. Desarrollar estrategias comunicacionales</p>	<p>desarrollado estrategias que informen</p> <p>-Persuasión: la empresa no ha generado estrategias persuasivas, para atraer la atención de más clientes.</p> <p>-Posicionamiento: la empresa tiene un posicionamiento nulo en el mercado por no promocionarse comunicacionalmente</p> <p>-Mantenimiento: la empresa no cuenta con estrategias que genere un recuerdo hacia los clientes.</p>					
Actividad	A.5 Mantener posicionamiento de la imagen de la empresa hacia el grupo objetivo	80% de la empresa se está enfocando en mejorar su imagen y atraer más clientes	80% 640 personas	Alta	6meses	Norte de Quito	Medio-alto 18 a 52 años

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



	A.5.1. Implantar estrategias comunicacionales de mantenimiento	Con la ayuda del BTL, redes sociales y página web se genera un recuerdo de los clientes hacia la empresa					
--	---	--	--	--	--	--	--

Nombre: **Criterios para los Indicadores**

TABLA 4

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

4.04.02 Selección de Indicadores

NIVEL	RESUMEN NARRATIVO	INDICADOR	CLASIFICADOR DE INDICADOR					PUNTAJE	SELECCIÓN
			A	B	C	D	E		
Finalidad	F.1 El Spa tiene un posicionamiento aceptable en el mercado	50% De los clientes conocen cual es el servicio que presta la empresa	x	x		x	x	4	Alta
Finalidad	F.2 Aumento de los ingresos económicos para el spa	90% De los ingresos para la empresa son mejorados	x	x	x	x	x	5	Alta
Finalidad	F.3 Incremento de demanda de los servicios de la empresa	70% en el incremento de demanda de los servicios para la empresa	x	x		x	x	4	Alta
Finalidad	F.4 La empresa Evidence Medical Spa tiene reconocimiento en el mercado	80% de la empresa es reconocida en el mercado por su grupo objetivo		x	x	x	x	4	Alta
Propósito	Diseño de Campaña Publicitaria y Página web para Evidence Medical Spa ubicada en el sector norte de Quito	Campaña Publicitaria y Página Web	x	x	x	x	x	5	Alta

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

Componente	C.1 Se genera un interés sobre la importancia de realizar publicidad	80% de la empresa está interesada en informar los beneficios y servicios	x	x	x	x	x	5	Alta	
Componente	C.2 El spa cuenta con estrategias creativas e innovadoras para dar a conocer sus servicios	80% de la empresa cuenta con ideas y sugerencias al momento de dar un servicio	x	x	x	x	x	5	Alta	
Componente	C.3 Adecuar el manejo de la imagen del Spa	80% de la empresa está de acuerdo que su imagen debe seguir innovando en el mercado	x	x	x	x	x	5	Alta	
Actividad	A.1 Realizar objetivos comunicacionales A.1.1. Plantear estrategias comunicacionales de Información, persuasión y mantenimiento	60% de la empresa dará a conocer las soluciones comunicacionales para satisfacer las necesidades de los clientes -Información: radio (cuña) estrategias comunicacionales, con la finalidad de orientar al cliente, todos los servicios que ofrece la empresa. -Persuasión: flyers, dípticos, afiches, material POP difundir la calidad de	x	x	x	x	x	5	Alta	

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



		<p>los servicios y beneficios que tiene la empresa</p> <p>-Posicionamiento: la imagen de la empresa, sus servicios y beneficios adecuarlos.</p> <p>-Mantenimiento: para tener la imagen de la empresa en la mente de los clientes es necesario utilizar BTL, redes sociales, página web.</p>							
Actividad	<p>A.2 Establecer un plan de medios</p> <p>A.2.1 Realizar medios principales y secundarios</p>	<p>70% de la empresa no conoce o tiene una idea del plan de medios</p> <p>-Medios principales: Radio (uña)</p> <p>-Medios secundarios, publicidad exterior: flyers, dípticos, hojas volantes, material pop</p>	x	x	x	x	x	5	Alta
Actividad	<p>A.3 Incrementar métodos creativos para satisfacer a los clientes</p> <p>A.3.1. Identificar Beneficios</p>	<p>80% de la empresa incrementa métodos creativos Medios auxiliares: BTL, página web, redes sociales para satisfacer las necesidades de los clientes.</p>	x	x	x	x	x	5	Alta

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



	<p>Racionales y emocionales</p> <p>A.3.2. Plantear Mensaje Básico, Reason Why y Eje de Campaña de la empresa</p>	<p>-Beneficios racionales: eficacia representación, puntualidad,</p> <p>-Beneficios Emocionales: seguridad, confianza, honestidad, satisfacción, relajación.</p> <p>-Mensaje básico: Las mejores manos del buen servicio solo en Evidence Medical Spa</p> <p>-Eje de campaña: tu cuerpo en las mejores manos del buen servicio Evidence Medical Spa</p> <p>-Reason why: todos los beneficios y servicios que preste la empresa se den apercibir por medio de la estrategia creativa.</p>							
Actividad	<p>A.4 Desarrollar un mejor servicio para los clientes</p>	<p>90% de la empresa está dispuesta ofrecer un servicio de calidad</p> <p>-Información: la empresa ha pasado desapercibida en el mercado y no se han</p>	x	x	x	x	x	5	Alta

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



	<p>A.4.1. Solucionar problemas comunicacionales de los clientes</p> <p>A.4.2. Desarrollar estrategias comunicacionales</p>	<p>desarrollado estrategias que informen</p> <p>-Persuasión: la empresa no ha generado estrategias persuasivas, para atraer la atención de más clientes.</p> <p>-Posicionamiento: la empresa tiene un posicionamiento nulo en el mercado por no promocionarse comunicacionalmente-</p> <p>Mantenimiento: la empresa no cuenta con estrategias que genere un recuerdo hacia los clientes.</p>							
Actividad	<p>A.5 Mantener posicionamiento de la imagen de la empresa hacia el grupo objetivo</p>	<p>80% de la empresa se está enfocando en mejorar su imagen y atraer más clientes</p>	x	x	x	x	x	5	Alta

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



	A.5.1. Implantar estrategias comunicacionales de mantenimiento	Con la ayuda del BTL, redes sociales y página web se genera un recuerdo de los clientes hacia la empresa							
--	---	--	--	--	--	--	--	--	--

Nombre: Selección de Indicadores

TABLA 5

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

4.04.03 Medios de Verificación

NIVEL	RESUMEN NARRATIVO	INDICADOR	MEDIOS DE VERIFICACIÓN				
			Fuentes de información	Métodos de recolección	Método de análisis	Frecuencia de recolección	Responsable
Finali dad	F.1 El Spa tiene un posicionamiento aceptable en el mercado	50% De los clientes conocen cual es el servicio que presta la empresa	Control de los registros de propiedad de la empresa (primaria)	Investigació n de campo	Observac ión	Cada 2 meses	Empresa
Finali dad	F.2 Aumento de los ingresos económicos para el spa	90% De los ingresos para la empresa son mejorados	Registros de propiedad de la empresa (primaria)	Análisis de ventas	Estadísti co	Cada 3 meses	Empresa
Finali dad	F.3 Incremento de demanda de los servicios de la empresa	70% en el incremento de demanda de los servicios para la empresa	Información brindada por la propiedad de la empresa (Secundaria)	Encuesta	Cuantitat ivo	Cada 2 meses	Diseñador Gráfico
Finali dad	F.4 La empresa Evidence Medical Spa tiene reconocimiento en	80% de la empresa es reconocida en el mercado por su grupo objetivo	Registros de propiedad de la empresa (primaria)	Encuesta	Cuantitat ivo	Cada 3 meses	Diseñador Gráfico

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

	el mercado						
Propósito	Diseño de Campaña Publicitaria y Página web para Evidence Medical Spa ubicada en el sector norte de Quito	Campaña Publicitaria y Página Web	Registros del proyecto (Secundaria)	Encuesta	Cuantitativo	1	Diseñador Gráfico
Componente	C.1 Se genera un interés sobre la importancia de realizar publicidad	80% de la empresa está interesada en informar los beneficios y servicios	Registros de propietaria de la empresa (primaria)	Encuesta	Cuantitativo	Cada 3 meses	Propietario
Componente	C.2 El spa cuenta con estrategias creativas e innovadoras para dar a conocer sus servicios	80% de la empresa cuenta con ideas y sugerencias al momento de dar un servicio	Registros de los trabajadores de la empresa (primaria)	Encuesta	Cuantitativo	Semanal	Empresa
Componente	C.3 Adecuar el manejo de la imagen del Spa	80% de la empresa está de acuerdo que su imagen debe seguir innovando en el mercado	Registros de propietaria y trabajadores de la empresa (primaria)	Entrevista	Cualitativo	Cada 3 meses	Diseñador Gráfico

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

<p>Actividad</p>	<p>A.1 Realizar objetivos comunicacionales</p> <p>A.1.1. Plantear estrategias comunicacionales de Información, persuasión y mantenimiento</p>	<p>60% de la empresa dará a conocer las soluciones comunicacionales para satisfacer las necesidades de los clientes</p> <p>-Información: radio (cuña) estrategias comunicacionales, con la finalidad de orientar al cliente, todos los servicios que ofrece la empresa.</p> <p>-Persuasión: flyers, dípticos, afiches, material POP difundir la calidad de los servicios y beneficios que tiene la empresa</p> <p>-Posicionamiento: la imagen de la empresa, sus servicios y beneficios adecuarlos.</p> <p>-Mantenimiento: para tener la imagen de la empresa en la mente de los clientes es necesario utilizar BTL, redes sociales,página web.</p>	<p>Registros de propietaria y trabajadores de la empresa (primaria)</p>	<p>Encuesta</p>	<p>Cuantitativo</p>	<p>Cada 3 meses</p>	<p>Diseñador Gráfico</p>
------------------	---	---	---	-----------------	---------------------	---------------------	--------------------------

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

	<p>A.2 Establecer un plan de medios</p> <p>A.2.1 Realizar medios principales y secundarios</p>	<p>70% de la empresa no conoce o tiene una idea del plan de medios</p> <p>-Medios principales: Radio (cuña)</p> <p>-Medios secundarios, publicidad exterior: flyers, dípticos, hojas volantes, material pop</p>	<p>Biblioteca, Internet, (secundaria)</p>	<p>Encuesta</p>	<p>Estadístico</p>	<p>Cada 3 meses</p>	<p>Diseñador Gráfico</p>
<p>Actividad</p>	<p>A.3 Incrementar métodos creativos para satisfacer a los clientes</p> <p>A.3.1. Identificar Beneficios Racionales y emocionales</p>	<p>80% de la empresa incrementa métodos creativos Medios auxiliares: BTL, página web, redes sociales para satisfacer las necesidades de los clientes.</p> <p>-Beneficios racionales: eficacia representación, puntualidad,</p> <p>-Beneficios Emocionales: seguridad, confianza, honestidad,</p>	<p>Biblioteca, Internet, (secundaria)</p>	<p>Encuesta</p>	<p>Estadístico</p>	<p>Cada 3 meses</p>	<p>Diseñador Gráfico</p>

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



		<p>satisfacción, relajación.</p> <p>-Mensaje básico: Las mejores manos del buen servicio solo en Evidence Medical Spa</p> <p>-Eje de campaña: tu cuerpo en las mejores manos del buen servicio Evidence Medical Spa</p> <p>-Reason why: todos los beneficios y servicios que preste la empresa se den apercibir por medio de la estrategia creativa.</p>					
Actividad	<p>A.4 Desarrollar un mejor servicio para los clientes</p> <p>A.4.1. Solucionar problemas comunicacionales de los clientes</p> <p>A.4.2. Desarrollar</p>	<p>90% de la empresa está dispuesta ofrecer un servicio de calidad</p> <p>-Información: la empresa ha pasado desapercibida en el mercado y no se han desarrollado estrategias que informen</p> <p>-Persuasión: la empresa no ha generado estrategias persuasivas,</p>	Biblioteca, Internet, (secundaria)	Encuesta	Estadístico	Cada 3 meses	Diseñador Gráfico

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



	estrategias comunicacionales	para atraer la atención de más clientes. -Posicionamiento: la empresa tiene un posicionamiento nulo en el mercado por no promocionarse comunicacionalmente-- -Mantenimiento: la empresa no cuenta con estrategias que genere un recuerdo hacia los clientes.					
Actividad	A.5 Mantener posicionamiento de la imagen de la empresa hacia el grupo objetivo A.5.1. Implantar estrategias comunicacionales de mantenimiento	80% de la empresa se está enfocando en mejorar su imagen y atraer más clientes Con la ayuda del BTL, redes sociales y página web se genera un recuerdo de los clientes hacia la empresa	Biblioteca, Internet, (secundaria)	Encuesta	Cuantitativo	Cada mes	Diseñador Gráfico

Nombre: Medios de Verificación

TABLA 6

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

4.04.04 Supuestos

NIVEL	RESUMEN NARRATIVO	SUPUESTOS	MEDIOS DE VERIFICACIÓN				
			FINANCIE RO	POLÍTI CO	SOCIAL	AMBIEN TAL	LEGAL
Finalidad	F.1 El Spa tiene un posicionamiento aceptable en el mercado	Se conseguirá aceptación por parte de los clientes hacia la empresa.	x		x		
Finalidad	F.2 Aumento de los ingresos económicos para el spa	Se logrará cumplir con los intereses de los clientes para que Evidence Medical Spa extienda su economía.	x		x		
Finalidad	F.3 Incremento de demanda de los servicios de la empresa	Se creará aumento en la demanda de los servicios de la empresa para que el cliente solicite los mismos.	x		x		
Finalidad	F.4 La empresa Evidence Medical Spa tiene reconocimiento en el mercado	El reconocimiento de la empresa se mantendrá mejorando progresivamente en la calidad de sus servicios.	x		x		

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

Propósito	Diseño de Campaña Publicitaria y Página web para Evidence Medical Spa ubicada en el sector norte de Quito	Campaña Publicitaria y Página Web	x		x	x	
Componente	C.1 Se genera un interés sobre la importancia de realizar publicidad	Mediante la publicidad se podrá comunicar nuevos servicios que ofrezca Evidence Medical Spa	x		x	x	
Componente	C.2 El spa cuenta con estrategias creativas e innovadoras para dar a conocer sus servicios	Se ofrecerá lo que los clientes necesitan (precios accesibles, servicio de calidad, buena atención con lo cual habrá un aumento del grupo objetivo	x		x		
Componente	C.3 Adecuar el manejo de la imagen del Spa	Se logrará mediante la marca ocupar un buen posicionamiento en el mercado.	x		x		
Actividad	A.1 Realizar objetivos comunicacionales A.1.1. Plantear estrategias	Para satisfacer las necesidades de los clientes se conocerán las soluciones comunicacionales de la empresa,	x		x	x	

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



	comunicacionales de Información, persuasión y mantenimiento						
	A.2 Establecer un plan de medios A.2.1 Realizar medios principales y secundarios	En todos los medios propuestos se prestará información necesaria de los servicios que tiene Evidence Medical Spa,	x		x	x	x
Actividad	A.3 Incrementar métodos creativos para satisfacer a los clientes A.3.1. Identificar Beneficios Racionales y emocionales A.3.2. Plantear Mensaje Básico, Reason Why y Eje de Campaña de la empresa	Se obtiene innovación en ideas y estrategias nuevas.	x		x	x	

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

<p>Actividad</p>	<p>A.4 Desarrollar un mejor servicio para los clientes</p> <p>A.4.1. Solucionar problemas comunicacionales de los clientes</p> <p>A.4.2. Desarrollar estrategias comunicacionales</p>	<p>Se generará un servicio rápido y de confianza para el cliente.</p>	<p>x</p>		<p>x</p>		
<p>Actividad</p>	<p>A.5 Mantener posicionamiento de la imagen de la empresa hacia el grupo objetivo</p> <p>A.5.1. Implantar estrategias comunicacionales de mantenimiento</p>	<p>Se logrará que los clientes soliciten los servicios de Evidence Medical Spa progresivamente</p>	<p>x</p>		<p>x</p>	<p>x</p>	

Nombre: Supuestos

TABLA 7

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

4.04.05 Matriz de Marco Lógico

RESUMEN NARRATIVO	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
F.1 El spa tiene un posicionamiento aceptable en el mercado	50% De los clientes conocen cual es el servicio que presta la empresa	MV.1 - Control de los registros de propietaria de la empresa (primaria) -Investigación de campo. -Observación -Cada 2 meses. -Empresa.	Se conseguirá aceptación por parte de los clientes hacia la empresa.
F.2 Aumento de los ingresos económicos para el spa	90% De los ingresos para la empresa son mejorados	MV.2 - Registros de propietaria de la empresa (primaria) -Análisis de ventas. -Observación -Cada 3 meses. -Empresa.	Se logrará cumplir con los intereses de los clientes para que Evidence Medical Spa extienda su economía.
F.3 Incremento de demanda de los servicios de la empresa	70% en el incremento de demanda de los servicios para la empresa	MV.3 - Información brindada por la propietaria de la empresa	Se creará aumento en la demanda de los servicios de la empresa para que el cliente solicite los mismos.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

		(Secundaria) -Encuesta -Cuantitativo -Cada 2 meses. -Diseñador gráfico	
F.4 La empresa Evidence Medical Spa tiene reconocimiento en el mercado	80% de la empresa es reconocida en el mercado por su grupo objetivo	MV.4 -Registros de propietaria de la empresa (primaria) -Encuesta -Cuantitativo -Cada 3 meses. -Diseñador gráfico	El reconocimiento de la empresa se mantendrá mejorando progresivamente en la calidad de sus servicios.
P.1 Diseño de Campaña Publicitaria y Página web para Evidence Medical Spa ubicada en el sector norte de Quito	Campaña Publicitaria y Página Web	MV.5 -Registros del proyecto (Secundaria) -Encuesta -Cuantitativo -1 -Diseñador gráfico	Campaña Publicitaria y Página Web
C.1 Se genera un interés sobre la importancia de realizar publicidad	80% de la empresa está interesada en informar los beneficios y servicios	MV.6 -Registros de la empresa y propietario primario -Encuesta -Cuantitativo -Cada 3 meses. -Propietario	Mediante la publicidad se podrá comunicar nuevos servicios que ofrezca Evidence Medical Spa

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

C.2 El spa cuenta con estrategias creativas e innovadoras para dar a conocer sus servicios	80% de la empresa cuenta con ideas y sugerencias al momento de dar un servicio	MV.7 - Registros de los trabajadores de la empresa (primaria) -Encuesta -Cuantitativo -Semanal -Empresa.	Se ofrecerá lo que los clientes necesitan (precios accesibles, servicio de calidad, buena atención con lo cual habrá un aumento del grupo objetivo
C.3 Adecuar el manejo de la imagen del Spa	80% de la empresa está de acuerdo que su imagen debe seguir innovando en el mercado	MV.8 - Registros de propietaria y trabajadores de la empresa (primaria) -Entrevista -Cualitativo. -Cada 3 meses. -Diseñador gráfico.	Se logrará mediante la marca ocupar un buen posicionamiento en el mercado.
A.1 Realizar objetivos comunicacionales A.1.1. Plantear estrategias comunicacionales de Información, persuasión y mantenimiento	60% de la empresa dará a conocer las soluciones comunicacionales para satisfacer las necesidades de los clientes -Información: radio (cuña) estrategias comunicacionales, con la finalidad de orientar al cliente, todos los servicios que ofrece la empresa.	MV.9 - Registros de propietaria y trabajadores de la empresa (primaria) -Encuesta -Cuantitativo -Cada 3 meses -Diseñador gráfico	Para satisfacer las necesidades de los clientes se conocerán las soluciones comunicacionales de la empresa.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

	<p>-Persuasión: flyers, dípticos, afiches, material POP difundir la calidad de los servicios y beneficios que tiene la empresa</p> <p>-Posicionamiento: la imagen de la empresa, sus servicios y beneficios adecuarlos.</p> <p>-Mantenimiento: para tener la imagen de la empresa en la mente de los clientes es necesario utilizar BTL, redes sociales, página web.</p>		
<p>A.2 Establecer un plan de medios</p> <p>A.2 .1 Realizar medios principales y secundarios</p>	<p>70% de la empresa no conoce o tiene una idea del plan de medios</p> <p>-Medios principales: Radio (uña)</p> <p>-Medios secundarios, publicidad exterior: flyers, dípticos, hojas volantes, material pop</p>	<p>MV.10</p> <p>- Biblioteca, Internet, (secundaria)</p> <p>-Encuesta</p> <p>-Estadístico</p> <p>-Cada 3 meses</p> <p>-Diseñador gráfico</p>	<p>En todos los medios propuestos se prestará información necesaria de los servicios que tiene Evidence Medical Spa,</p>
<p>A.3 Incrementar métodos creativos para satisfacer a los clientes</p> <p>A.3.1. Identificar Beneficios Racionales y emocionales</p> <p>A.3.2. Plantear Mensaje Básico, Reason Why y Eje de</p>	<p>80% de la empresa incrementa métodos creativos Medios auxiliares: BTL, página web, redes sociales para satisfacer las necesidades de los clientes.</p> <p>-Beneficios racionales: eficacia representación, puntualidad,</p> <p>-Beneficios Emocionales: seguridad, confianza, honestidad, satisfacción,</p>	<p>MV.11</p> <p>- Biblioteca, Internet, (secundaria)</p> <p>-Encuesta</p> <p>-Estadístico</p> <p>-Cada 3 meses</p> <p>-Diseñador gráfico</p>	<p>Se obtiene innovación en ideas y estrategias nuevas.</p>

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

<p>Campaña de la empresa</p>	<p>relajación.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Mensaje básico: Las mejores manos del buen servicio solo en Evidence Medical Spa -Eje de campaña: tu cuerpo en las mejores manos del buen servicio Evidence Medical Spa -Reason why: todos los beneficios y servicios que preste la empresa se den apercibir por medio de la estrategia creativa. 		
<p>A.4 Desarrollar un mejor servicio para los clientes</p> <p>A.4.1. Solucionar problemas comunicacionales de los clientes</p> <p>A.4.2. Desarrollar estrategias comunicacionales</p>	<p>90% de la empresa está dispuesta ofrecer un servicio de calidad</p> <ul style="list-style-type: none"> -Información: la empresa ha pasado desapercibida en el mercado y no se han desarrollado estrategias que informen. -Persuasión: la empresa no ha generado estrategias persuasivas, para atraer la atención de más clientes. -Posicionamiento: la empresa tiene un posicionamiento nulo en el mercado por no promocionarse comunicacionalmente -Mantenimiento: la empresa no cuenta con estrategias que genere un recuerdo hacia los clientes. 	<p>MV.12</p> <ul style="list-style-type: none"> - Biblioteca, Internet, (secundaria) -Encuesta -Estadístico -Cada 3 meses -Diseñador gráfico 	<p>Se generará un servicio rápido y de confianza para el cliente.</p>

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

<p>A.5 Mantener posicionamiento de la imagen de la empresa hacia el grupo objetivo</p> <p>A.5.1. Implantar estrategias comunicacionales de mantenimiento</p>	<p>80% de la empresa se está enfocando en mejorar su imagen y atraer más clientes</p> <p>Con la ayuda del BTL, redes sociales y página web se genera un recuerdo de los clientes hacia la empresa</p>	<p>MV.13</p> <ul style="list-style-type: none"> -Biblioteca, Internet, (secundaria) -Encuesta -Cuantitativo -Cada mes -Diseñador gráfico 	<p>Se logrará que los clientes soliciten los servicios de Evidence Medical Spa progresivamente</p>

Tabla 8

Nombre: Matriz de Marco Lógico

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

CAPÍTULO V: LA PROPUESTA

5.01 Antecedente de la herramienta del perfil de la propuesta

En la ciudad de Quito se encuentra situada la empresa Evidence Medical Spa mientras se atiende ahí, usted consigue desconectarse de los problemas y conflictos de la vida diaria, está formado por un equipo de personas terapeutas y cosmetólogas comprometidos a ayudar a todas las personas en la búsqueda de un equilibrio físico, mental y espiritual usando siempre el lema de "calidad", prestando servicios como: masajes, tratamientos corporales, faciales, exfoliación, desintoxicación, aromaterapia, tratamientos de belleza.

La empresa no cuenta con una página web y con la creación de la misma sería de mucha ayuda hacia el grupo objetivo y todas las personas interesadas en conocer de los servicios y beneficios que tiene la misma.

Esta empresa no ha sido reconocida en el mercado por lo que no ha implementado estrategias que persuadan, posicionen, informen y comuniquen para dar a conocer sus servicios en el mercado.

5.02 Descripción de la herramienta

La publicidad se basa en una idea que llegue claramente al público, ya que un producto o servicio se puede hacer más conocido y por tanto tendrá más posibilidad de ser consumido o solicitado.

La labor de la publicidad es convertir a un servicio bien o producto en algo que se distinga del resto y que busque alcanzar a un determinado tipo de público por medio de una campaña publicitaria.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



Para llegar hacia las personas se diseña la campaña de forma importante para tratar de resolver los problemas comunicacionales que aquejan a la empresa y a sus clientes. Con la permanencia de un año o 6 meses.

Dentro del marketing la publicidad es considerada el medio más efectivo para llamar la atención del público requerido. Para llevar a cabo esta función son contratados publicistas y agencias especializadas en el tema. Estos tienen como objetivo crear un anuncio publicitario que luego será publicado en diversos medios; dirigiéndose hacia la mayor cantidad de individuos que sea posible, es por ello que se considera que se ha formado una especie de asociación entre los medios y la publicidad.

Cuando las campañas publicitarias ya han sido lanzadas se inicia una etapa de investigación. El objetivo es conocer la efectividad de la publicidad. Algunas de las razones son conocer la aceptación o rechazo del público, conocer si el mensaje llega al público deseado y por último, saber si los costos publicitarios, que suelen ser elevados, son retribuidos por las ganancias obtenidas gracias a las mismas.

Muchos anunciantes diferentes tratan de llegar a muchos tipos de audiencias diferente; es una industria grande y variada, exige mensajes creativos y originales que son estratégicamente sólidos y bien ejecutados por lo que se identifican siete tipos principales de publicidad.

1) Publicidad de marca: Esta se centra en el desarrollo y recordación de la marca a largo plazo, no nos promueve ningún producto en específico sino la marca en general.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



- 2) Publicidad detallista o local: En esta se envía un mensaje con productos u ofertas de una zona geográfica en específico, y tiende a enfocarse en estimular el tránsito por la tienda y en crear una imagen distintiva del detallista.
- 3) Publicidad de respuesta directa: Esta utiliza cualquier medio de publicidad, pero el mensaje es diferente al de la publicidad nacional o detallista, ya que este se enfoca en provocar una venta directamente. Se utilizan mucho por correo directo, telemarketing, e-mailing, entre otros; y el consumidor puede responder a esta por los mismos medios por el cual le ha sido enviada.
- 4) Publicidad de negocio a negocio: Esta es la que se envía de un negocio a otro. Suele incluir mensajes dirigidos a empresas que distribuyen productos, así como compradores industriales y profesionales; esta es colocada comúnmente en publicaciones o revistas profesionales, pues no va dirigida al consumidor general.
- 5) Publicidad institucional: Se le llama también publicidad corporativa y se enfoca en establecer una identidad corporativa o en ganarse al público sobre el punto de vista de la organización.
- 6) Publicidad sin fines de lucro: Los anunciantes de esta publicidad son las organizaciones sin fines de lucro, fundaciones, asociaciones, casa de beneficencia, instituciones religiosas, entre otros. Y los mensaje que transmiten son principalmente participación en programas de beneficencia o incentivando las donaciones.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



7) Publicidad de servicio público: Los mensajes de servicio público comunican un mensaje a favor de una buena causa, como dejar de conducir en estado de ebriedad o prevenir el abuso infantil. Estos anuncios generalmente son creados por profesionales de la publicidad sin cargo alguno y los medios a menudo donan su tiempo y espacio necesarios.

Entonces con lo anterior podemos ver que no existe un solo tipo de publicidad, sino que esta es una industria grande y variada. Pero hay que recordar que todo tipo de publicidad exige mensajes creativos y originales que son estratégicamente sólidos y bien ejecutados.

5.03 Formulación del proceso de aplicación

5.03.01 Brief Publicitario

Actualmente, la cultura por la belleza se ha visto igualada en todos los centros de estética y salud, Evidence Medical Spa es un ámbito ideal destinado a disfrutar de un tiempo placentero y relajado, para despreocuparse de las obligaciones y responsabilidades de la vida diaria; pensado siempre en función de todas las personas que visiten el local, ofreciendo una gran variedad de servicios.

5.03.01.01 Nombre

Evidence Medical Spa

5.03.01.02 Misión

Como misión, Evidence Medical Spa ofrece un excelente servicio para que los clientes o pacientes alcancen un equilibrio físico y mental que les permita mejorar su calidad de vida alejándolos de todos sus problemas, preocupaciones; que los lleve a alcanzar la estabilidad necesaria para enfrentar el acelerado ritmo del mundo moderno.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



5.03.01.03 Visión

Como propósito seguir mejorando en todo, perfeccionar sus servicios de tal manera estar atentos a los diferentes cambios del mercado, productos, equipos y técnicas para estar a la vanguardia en las últimas novedades de la empresa.

5.03.01.04 Valores Corporativos

- Responsabilidad
- Lealtad
- Integridad
- Excelencia
- Honestidad

5.03.02 Problemas comunicacionales

Información: Evidence Medical Spa ha pasado desapercibida en el mercado y no se han desarrollado estrategias que informen.

Persuasión: La empresa no ha generado estrategias persuasivas, para atraer la atención de más clientes.

Posicionamiento: La empresa tiene un posicionamiento nulo en el mercado por no promocionarse comunicacionalmente.

Mantenimiento: La empresa Evidence Medical Spa no cuenta con estrategias que genere un recuerdo hacia los clientes.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



5.03.03 Objetivos comunicacionales

Información: Con la utilización del (radio) cuña se generan estrategias comunicacionales, con la finalidad de informar al cliente, todos los servicios que ofrece la empresa.

Persuasión: Mediante flyers, dípticos, afiches, material POP difundir la calidad de los servicios y beneficios que tiene la empresa.

Posicionamiento: La imagen de la empresa, sus servicios y beneficios adecuarlos.

Mantenimiento: Para tener la imagen de la empresa en la mente de los clientes es necesario utilizar BTL, redes sociales, página web.

5.03.04 Estrategia creativa

5.03.04.01 Beneficios racionales:

- Calidad
- Presencia
- Eficacia
- Puntualidad
- Competitividad

5.03.04.02 Beneficios emocionales

- Seguridad
- Confianza
- Honestidad
- Satisfacción
- Relajación

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



5.03.04.03 Mensaje Básico

Las mejores manos del buen servicio solo en Evidence Medical Spa

5.03.04.04 Tono

Indiferente

5.03.04.05 Estilo:

Moderno

5.03.04.06 Reason why

Todos los beneficios y servicios que preste la empresa se den a percibir por medio de la estrategia creativa, reflejando en el mensaje básico aceptación del grupo objetivo, se diferencia de las demás empresas con un tono indiferente y se consigue llegar directamente al cliente.

5.03.04.07 Eje de Campaña

Tu cuerpo en las mejores manos del buen servicio solo en Evidence Medical Spa

5.03.04.08 Slogan de campaña

Evidence Medical Spa calidad del buen servicio

5.03.04.09 Diseño de Piezas Gráficas

Acción de comprar algo es necesario Desear el producto o servicio. No se desea algo que antes no hemos observado con Interés, como tampoco es posible interesarse por algo si antes no capta nuestra Atención.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



5.03.04.10 AIDA

El término AIDA describe los efectos que produce secuencialmente un mensaje publicitario.

Para comprar algo pasamos a través de los mismos cuatro estados de ánimo o actitudes mentales con respecto a la oferta. Es de lógica elemental saber que para llegar a la **Acción** de comprar algo es necesario **Desear** el producto o servicio. No se desea algo que antes no hemos observado con **Interés**, como tampoco es posible interesarse por algo si antes no capta nuestra **Atención**.

Atención: de comprar algo sorprender, captar la atención, de ahí se consigue buscar con creatividad las imágenes publicitarias.

Interés: con creatividad, despertar los servicios y producto que brinda la empresa, especialmente en su capacidad de satisfacer las necesidades de los clientes.

Deseo: de mostrar y convencer; exponiendo el producto en uso, destacando los beneficios que proporcionará al cliente.

Acción: conducido el comprador el cliente debe comprar el producto, este momento se produce en una persona más racional que emotiva cuando los argumentos de ventas pesan más que el poder adquisitivo potencial del dinero

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

5.03.04.11 Anexos

GUIÓN RADIAL



calidad del buen servicio

NOMBRE/CUÑA JINGLE: Evidence Medical Spa
DURACIÓN: 0: 45 segundos

STORY LINE RADIAL

INDICACIONES TÉCNICAS	EFFECTOS DE SONIDO	LOCUCIÓN/VOZ EN OFF
0:5 segundos 0:2segundos entra el sonido 0:3segundos habla el locutor	sonido de fondo musica romantica relax	LOCUTOR No. 1 Ir a Evidence Medical Spa es una experiencia muy agradable
0:5 segundos continua el sonido	sonido de fondo musica romantica relax	LOCUTOR No. 2 Mientras se atiende ahí, ud consigue desconectarse de los problemas de la vida diaria.
0:5 segundos continua el sonido	sonido de fondo musica romantica relax	LOCUTOR No. 3 Y cuando sale de ahí está listo y renovado para enfrentarse al mundo,
0:5segundos continua el sonido	sonido de fondo musica romantica relax	LOCUTOR No. 4 Junto con la calidad del buen servicio ud puede beneficiarse de tratamientos faciales, tratamientos corporales reductores de medidas.
0:5segundos continua el sonido	sonido de fondo musica romantica relax	LOCUTOR No. 5 Masajes relajantes con aromaterapia o piedras calientes, depilaciones, drenajes linfáticos

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

INDICACIONES TÉCNICAS	EFFECTOS DE SONIDO	LOCICIÓN/VOZ EN OFF
0:5 segundos continua el sonido	sonido de fondo musica romantica relax	LOCUTOR No. 6 Maquillaje y peluqueria Evidence Medical Spa atiende ininterrumpida mente de lunes a viernes de 7:00 a 19:00 horas.
0:5 segundos continua el sonido	sonido de fondo musica romantica relax	LOCUTOR No. 7 Pero siempre hay que sacar cita a los teléfonos: 5116286 / 2243168
0:5 segundos continua el sonido	sonido de fondo musica romantica relax	LOCUTOR No. 8 Este spa se emcuentra en las calles Germán Alemán y Carlos Arroyo del Río. Los esperamos

Nombre: Guion Radial

TABLA 9

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

GUION LITERARIO

EVIDENCE MEDICAL SPA

calidad del buen servicio

:Ir a Evidence Medical Spa es una experiencia muy agradable , mientras se atiende ahí ud consigue desconectarse de los problemas de la vida diaria cuando sale de ahí está listo ;y renovado para enfrentarse al mundo, junto con la calidad del buen servicio ud puede beneficiarse de tratamientos faciales tratamientos corporales reductores de medidas, masajes relajantes con aromaterapia o piedras calientes depilaciones drenajes linfáticos, maquillaje y peluquería, Evidence Medical Spa atiende ininterrumpidamente de lunes a viernes de 7:00 a 19:00 horas, pero siempre hay ue sacar cita a los teléfonos: 5116286 / 2243168, este spa se emcuenta en las calles Germán Alemán y Carlos Arroyo del Río, Los esperamos

Nombre: Guion Literario

FIGURA 7

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

AFICHE

EVIDENCE MEDICAL SPA
calidad del buen servicio

LO INVITAMOS A RELAJARSE EN UN MOMENTO
DE BIENESTAR, PLACER Y PAZ

REALIZAR CITA CON ANTICIPACIÓN

Teléfonos: fax (593-2) 5 116 286/ 2 243 168
098 9018 278

Germán Alemán E12 - 123 y Carlos Arroyo del Río
<http://webanimado.6te.net/Spa-Romi/html/index.html>

Nombre: Afiche

FIGURA 8

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

FLYER



Nombre: Flyer

FIGURA 9

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

DÍPTICO

TIRO

EVIDENCE MEDICAL SPA
calidad del buen servicio

PROMOCIONES Y DESCUENTOS ESPECIALES

Por \$99 obtienes **Plan Integral de Adelgazamiento**, 48 Sesiones que incluyen los siguientes tratamientos:
4 sesiones de Manta Térmica+12 sesiones de Drenaje Linfático manual+4 sesiones con electrodos+5 sesiones de Ultrasonido+5 sesiones de Cavitación+7 sesiones de Termo Gel+7 Masajes Reductores y Maderoterapia + 4 sesiones de Crio gel.

70% de Descuento
Incluye: 5 sesiones de ultracavitación+5 sesiones de ultrasonido+6 sesiones de gimnasia pasiva (electroestimulación ondas rusas)+5 drenajes linfáticos+5 masajes reductores+5 sesiones en manta térmica+10 sesiones de exfoliación corporal.

¡IMPORTANTE!
No debes pagar más en el local. Atención con previa cita.

Germán Alemán E12-123 y Carlos Arroyo del Río
Teléfonos: fax (593-2) 5 116 286 / Convencional: 2 243 168
Celular: 098 9018 278
email: ecuador@evidence.com.co

<http://webanimado.6te.net/Spa-Romi/html/index.html>

Nombre: Díptico

FIGURA 10

RETIRO

TRATAMIENTOS FACIALES

Limpieza Facial Profunda con:

Microdermoabrasión	\$35
Micro+Radiofrecuencia	\$55
Micro+Ampolla Especifica	\$60
Micro+Radiofrecuencia+ Velo de Colágeno	\$70
Micro+Radiofrecuencia+ Ampolla Especifica	\$80

TRATAMIENTOS CORPORALES

Paquete Reductor por Zona 12 sesiones por zona	\$192
Paquete Celulitis 12 sesiones por zona	\$330
Masaje Desestresante	\$30
Chocoterapia	\$30

DEPILACIONES
Con cera plástica especial de activos. Para quemaduras y dejar suave la piel con una aplicación posterior de gel inhibidor de bello, para un tratamiento mas completo. **\$25 a \$40**

MANTENTE EN FORMA TODO EL AÑO
Perzonalizamos la forma de pago de acuerdo a tu necesidad reducción o tonificación. **desde \$192**

Nombre: Díptico

FIGURA 11

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

MATERIAL POP.



Nombre: Toalla

FIGURA 12



Nombre: Cintillo

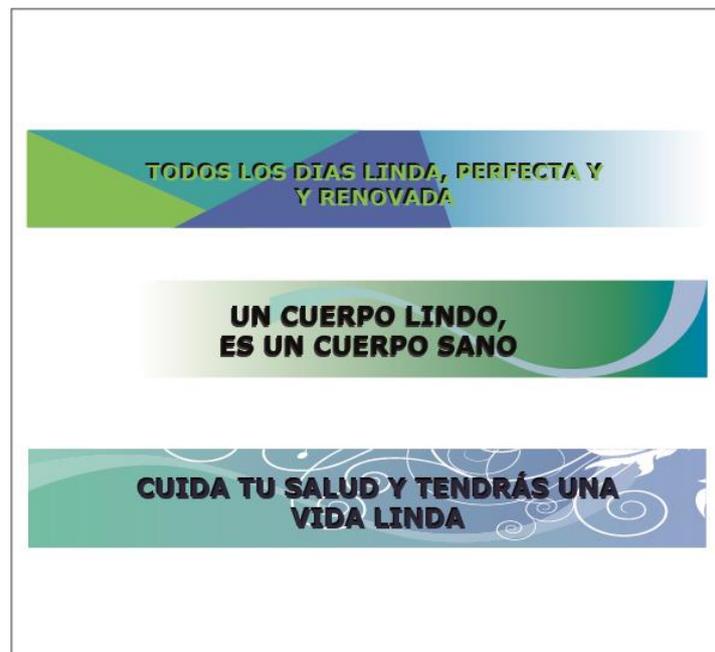
FIGURA 13

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



Nombre: Llaveros

FIGURA 14



Nombre: Pulseras

FIGURA 15

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

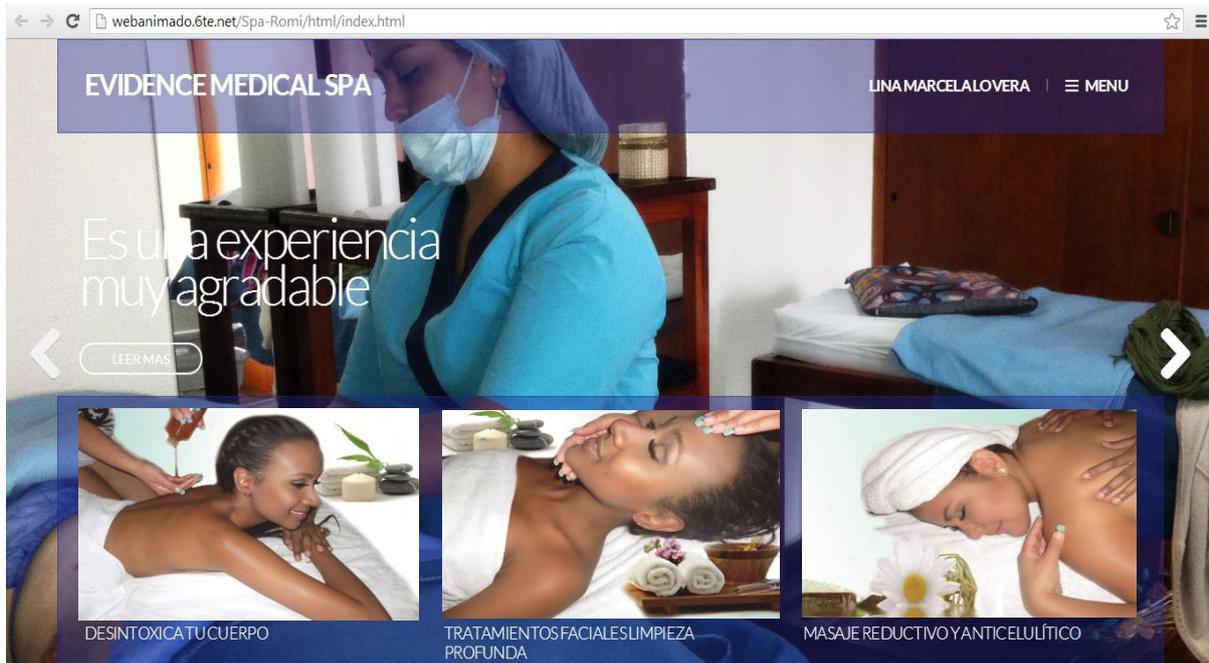


Nombre: Esferos

FIGURA 16

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

PÁGINA WEB



Nombre: Página web

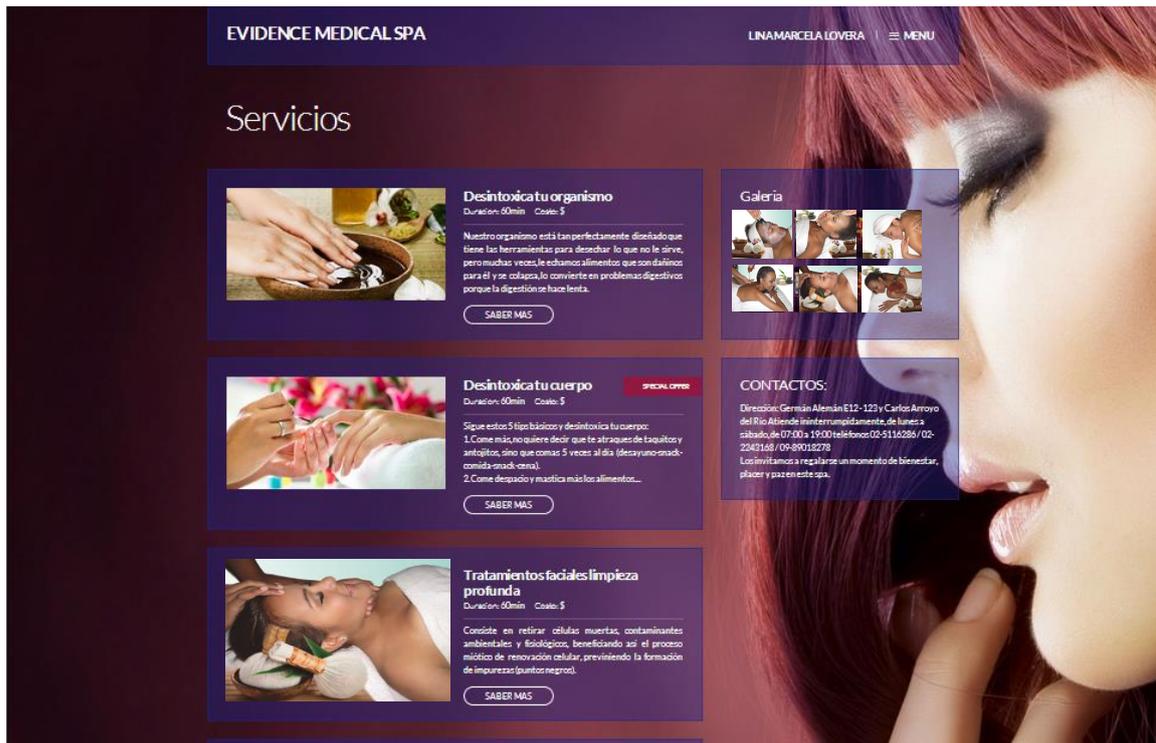
FIGURA 17



Nombre: Menú de la página web

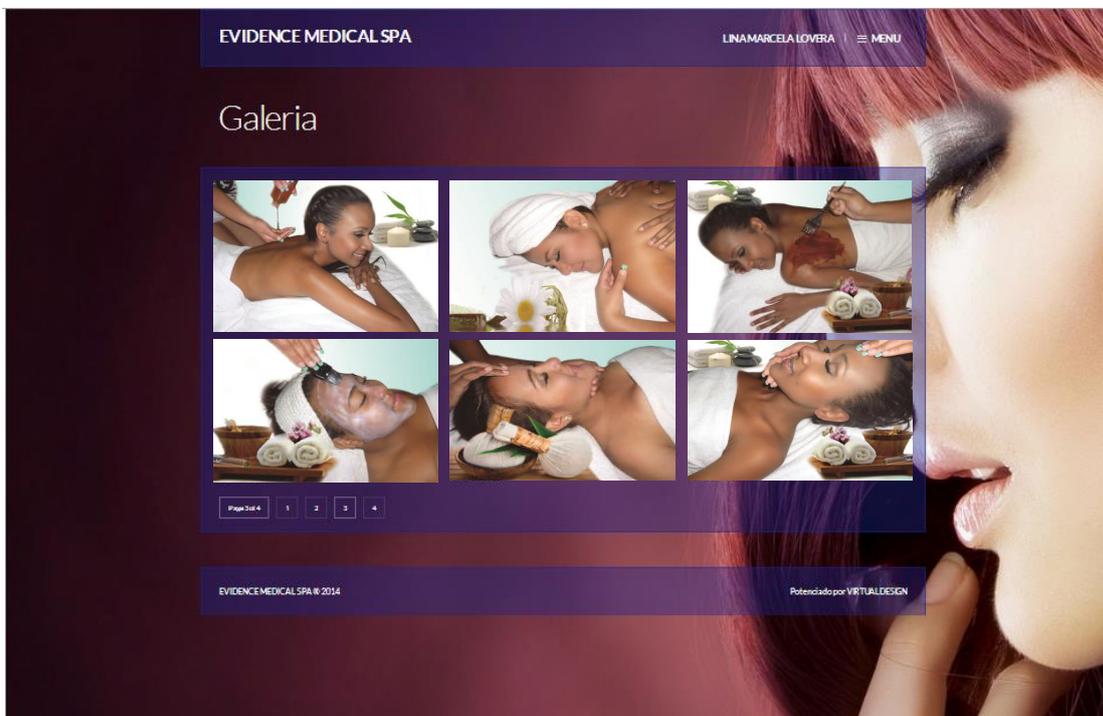
FIGURA 18

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



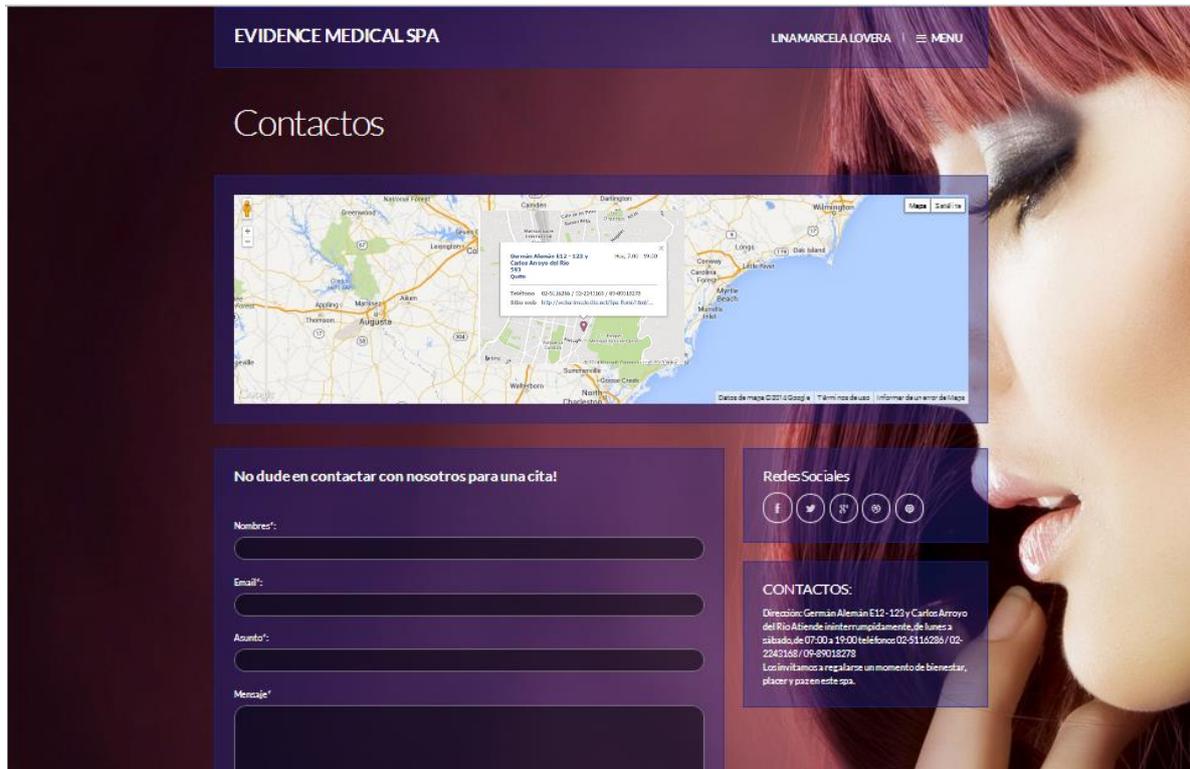
Nombre: Servicios

FIGURA 19



Nombre: Galería de fotos FIGURA 20

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



Nombre: Contactos y ubicación

FIGURA 21

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

PUBLICIDAD EN REDES SOCIALES



Nombre: Publicidad en facebook

FIGURA 22



Nombre: Publicidad en Twitter FIGURA 23

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



Nombre: BTL

FIGURA 24

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



5.03.05 Plan y estrategia de medios

5.03.05.01 Medio Principal

Medio: Radio

SopORTE: Cuña

Objetivo: (Informar) relatar todos los servicios y beneficios que tiene el spa.

Radios a transmitir: radio Canela, radio kiss, radio fuego, América stereo, La bruja, Sonorama

5.03.05.02 Medios Secundarios

SopORTes: afiche, díptico, volante, material pop

Objetivo: (Persuadir) dar a conocer el spa por todo el Norte de Quito.

5.03.05.02 Medios Auxiliares

Medio: BTL

SopORTE: Adhesivos de una silueta de mujer pegado en los espejos de un centro comercial

Objetivo: (Mantenimiento) Mostar con imágenes y fotos el servicio que ofrece el spa

Medio: Internet

Redes sociales: Facebook, Twitter, Youtube

Objetivo: (Mantenimiento) se realizará posteos en las redes sociales.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

5.03.06 Presupuesto de medios

MEDIOS PRINCIPALES		
Radio		
Radio Canela	40"	\$ 3.080,00
Radio KISS	40"	\$ 3.360,00
Hot 106 radio Fuego	40"	\$ 2.184,00
Radio América Estéreo	40"	\$ 3.640,00
Radio la Bruja	40"	\$ 3.360,00
Sonorama	40"	\$ 1.848,00
MEDIOS SECUNDARIOS		
Medios Impresos		
Afiches	2000	\$ 3,700,00
Flyers	5000	
Dípticos	1000	
Material POP	1000	
MEDIOS AUXILIARES		
Publicidad BTL		
Btl roll up		\$ 1000,00
Internet		
Redes sociales		\$ 1000,00
Página web		\$ 1000,00

Nombre: Plan de Medios

TABLA 10

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

PRESUPUESTO DE PAUTAJE.

MEDIOS PRINCIPALES	
Radio	\$ 17.472,00
MEDIOS SECUNDARIOS	
Medios impresos	\$ 3.700,00
MEDIOS AUXILIARES	
Publicidad Btl	\$ 1000,00
Internet	\$ 2000,00
TOTAL	\$ 24.172,00
Tercerización (17.65 %)	\$ 4.266,36
TOTAL PAUTAJE	\$ 28.438,36

Nombre: Presupuesto de Pautaje.

TABLA 11

PRESUPUESTO DE PRODUCCION.

Radio	Cuña 25"	\$ 500,00
Publicidad Exterior	Afiches	\$ 800,00
	Flyers	\$ 700,00
	Dípticos	\$ 1.000,00
	Material POP	\$ 1.200,00
Internet	Redes Sociales	\$ 1.000,00
	Página Web	\$ 1.000,00
Total		\$ 6.200,00

Nombre: Presupuesto de Producción

TABLA 12

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



PRESUPUESTO TOTAL

Presupuesto Pautaje	\$ 28.438,36
Presupuesto Producción	\$ 6.200,00
Total	\$ 34.638,36
Imprevistos (10%)	\$ 3.463,85
TOTAL CAMPAÑA	\$ 72.740,57

Nombre: Presupuesto Total (pautaje y producción)

TABLA 13

5.03.05.04 Flow Chart

MEDIOS PRINCIPALES		
Radio		
Radio Canela	40''	\$ 3.080,00
Radio KISS	40''	\$ 3.360,00
Hot 106 radio Fuego	40''	\$ 2.184,00
Radio América Estéreo	40''	\$ 3.640,00
Radio la Bruja	40''	\$ 3.360,00
Sonorama	40''	\$ 1.848,00
MEDIOS SECUNDARIOS		
Medios impresos		
Afiches	2000	\$ 3,700,00
Flyers	5000	
Dípticos	1000	
Material POP	1000	
MEDIOS AUXILIARES		
Publicidad BTL		
Btl roll up		\$ 1000,00
Internet		
Redes sociales		\$ 1000,00
Página web		\$ 1000,00
MEDIOS PRINCIPALES		
Radio		\$ 17.472,00

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

MEDIOS SECUNDARIOS		
Medios impresos		\$ 3.700,00
MEDIOS AUXILIARES		
Publicidad Btl		\$ 1000,00
Internet		\$ 2000,00
TOTAL		\$ 24.172,00
Tercerización (17.65 %)		\$ 4.266,36
TOTAL PAUTAJE		\$ 28.438,36
Radio	Cuña 25"	\$ 500,00
Medios impresos	Afiches	\$ 800,00
	Flyers	\$ 700,00
	Dípticos	\$ 1,000,00
	Material POP	\$ 1.200,00
Internet	Redes Sociales	\$ 1.000,00
	Página Web	\$ 1.000,00
Total		\$ 6.200,00
Presupuesto Pautaje		\$ 28.438,36
Presupuesto Producción		\$ 6.200,00
Total		\$ 34.638,36
Imprevistos (10%)		\$ 3.463,85
TOTAL CAMPAÑA		\$ 72.740,57

Nombre: Flow chart

TABLA 14

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



CAPÍTULO VI: ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6. 01 Aspectos Administrativos

6.01.01 Técnicos – Tecnológicos:

- Aplicación de Software tales como:
- Adobe Photoshop
- Adobe Illustrator
- Adobe Flash
- Adobe Premiere.
- Laptop
- Utilización de cámara de video y fotografía.

6.01.02 Humanos:

Todo el personal que trabaja en el spa; la dueña y los trabajadores contribuyeron en la entrega de la información.

6.01.03 Económicos:

Se utilizará un presupuesto de aproximadamente \$1.300,00 presupuesto que podría ser financiado por la misma empresa si se da una propuesta adecuada.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.



6.02 Presupuesto:

6.02.01 Gastos operativos

CANTIDAD	DETALLE	V. UNITARIO	V. TOTAL	FINANCIAMIENTO
2	Servicios Básicos	\$22,00	\$44,00	Propio
1	Transporte	\$30,00	\$30,00	Propio
2	Material de investigación	\$ 5,00	\$ 10,00	Propio
3	Material de oficina	\$ 4,50	\$ 13,50	Propio
50	Copias	\$ 0,02	\$ 1,00	Propio
80	Impresión	\$ 0,08	\$ 8,00	Propio
		TOTAL	\$106,50	

Nombre: Gastos Operativos

TABLA 15

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

6.03 Cronograma

No .	ACTIVIDADES	RESPON SABLE	TIEMPO SEMANA					RESULTADOS ESPECÍFICOS	
			MES	1	2	3	4		
1	Entrega de Formulario 001	Dirección de Escuela	Septiembre					x	Dar el visto bueno para iniciar la investigación.
2	Desarrollo de Antecedentes y Justificación de la propuesta.	Romina Oyarvide	Noviembre	x	x				Definir el contexto, causas y efectos del problema planteado, cubrir con el análisis y realización de la Matriz T.
3	Realización del análisis de involucrados.	Romina Oyarvide	Noviembre				x		Investigar adecuadamente todas las personas que tiene interés o se pueden beneficiar de mi proyecto.
4	Formulación del árbol de problema y objetivos.	Romina Oyarvide	Diciembre		x		x		Correctas alternativas de solución del proyecto identificando lo positivo y negativo
5	Análisis de alternativas	Romina Oyarvide	Enero	x	x				En base a los objetivos mencionados, desarrollo de análisis de alternativas identificando las acciones a ejecutarse en el presente proyecto.
6	Información acerca de tamaño, localización e impactos del proyecto-	Romina Oyarvide	Enero					x	Detallar el fin por el cual se realiza el presente proyecto, definir el sector en el que se realizará la campaña.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

7	Diagramación de estrategias.	Romina Oyarvide	Enero				x	x	Elaborar estrategias en base a las alternativas y a los objetivos, codificando propósito, fin, componentes y actividades.
8	Desarrollo de Indicadores.	Romina Oyarvide	Febrero	x	x				Se elabora y selecciona indicadores en base a cada uno de los puntos planteados en: fin, propósito, componentes y actividades.
9	Selección de medios de verificación de supuestos: elaboración matriz marco lógico.	Romina Oyarvide	Febrero				x	x	Se procede a detallar medios de verificación, supuestos y se elabora la matriz marco lógico.
10	La Propuesta	Romina Oyarvide	Marzo				x		Antecedentes, descripción de la herramienta del perfil de la propuesta y formulación del proceso.
11	Aspectos Administrativos	Romina Oyarvide	Marzo				x	x	Detallar recursos, presupuestos y realizar cronograma con actividades realizadas durante el proceso del proyecto.
12	Análisis de impactos	Romina Oyarvide	Marzo				x	x	Determinar las conclusiones y recomendaciones del proyecto

Nombre: Cronograma

TABLA 16

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.01 Conclusión

- La creación de la campaña publicitaria hará que el grupo objetivo tenga más conocimiento de los beneficios y servicios que ofrece el spa.
- Los medios de comunicación y redes sociales han sido ayuda en gran parte hacia el grupo objetivo, pero al realizar la campaña se busca aumentar el posicionamiento de la empresa en los mismos.
- Mediante la campaña publicitaria se logra que el spa sea una buena opción al momento de elegir un centro de estética y salud.
- Las personas del Norte de Quito no tenían una información adecuada acerca de los beneficios o servicios que puede brindar un spa y mediante la campaña publicitaria se logra persuadir al grupo objetivo.
- A través de la campaña publicitaria se persuade al grupo objetivo y a cada uno de los segmentos de mercado.

7.02 Recomendación

- Manejar una campaña publicitaria a largo plazo para que pueda seguir llegando el mensaje a los clientes.
- Tener una modernización en la realización de la publicidad con las nuevas tendencias y exigencias en la ley de comunicación en base al diseño gráfico.
- No sobrecargar información en las piezas gráficas que observará el grupo Objetivo.
- Expandir la campaña por el resto de la ciudad consiguiendo una mayor aceptación por parte del grupo objetivo.
- Se debe tener en cuenta que el realizar una campaña publicitaria demanda de una buena estrategia de marketing ya que esta nos ayudara a llegar con mucha creatividad y efectividad hacia el grupo objetivo a quien va dirigida.

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.

7.03 Referencias bibliográficas

7.03.01 Libros

- -Landa, R. (2011). Publicidad y diseño. Las claves del éxito. Anaya Multimedia.
- -Landa, R. (2010). Diseño gráfico y publicidad. Fundamentos y soluciones. Anaya Multimedia.
- -O'Guinn Tomas, Allen Chris y Semenik Richard, International Thomson Editores. Publicidad (2005)
- -Philip Kotler y Gary Armstrong, Prentice Hall. Fundamentos de Marketing, Sexta Edición (2005)
- -Stanton William, Etzel Michael y Walker Bruce, Mc Graw Hill. Fundamentos de Marketing, 13a Edición (2005)
- -Del sitio web: MarketingPower.com, de la American Marketing Association,
- URL=<http://www.marketingpower.com>.
- -Wong, Wicius, "Fundamentos del Diseño" , 1º edición, Editorial GG Diseño, (2007)
- -Bautista, Álvaro, "Diseño Gráfico para una comunicación global", Editorial Universitat Jaume I. Castello.
- -Dawson, John, "Guía completa de Grabado e Impresión", H. Blume Ediciones, España 1996.
- -Borrini, Alberto, "Publicidad, Diseño y empresa" , 1º edición, Ediciones Infinito, Buenos Aires 2006.
- -Satué, Enric, "Arte en la topografía y topografía en el arte", Editorial Siruela, España 2007.

7.03.02 Net grafía

- Monuments of the Future: Designs of El Lissitzky [en línea]. Los Angeles: J. Paul Getty Trust, 2000. [Consulta: 14 septiembre 2010]. Disponible en: <http://www.getty.edu/gri/digital/lissitzky>
- Thompson Reuters. Science Watch. [acceso 21 de agosto 2012] <http://www.sciencewatch.com/>>
- Semantic Web W3C [acceso 20 julio de 2012] <http://www.e3.org/standards/semanticweb/>

7.04 Índice de anexo

PUBLI^{job}

PROFORMA

	UNIDAD	V. TOTAL
Flyers	5	\$ 4
Dípticos t/r	5	\$ 8
Afiches	5	\$ 4
Material POP:		
Esféros	5	\$ 3.75
Pulseras	7	\$ 10.50
Llaveros	7	\$ 17.50
Toallas	5	\$ 15
Cintillos	5	\$ 15
Roll up		\$ 50
Total:		\$127.75

DIRECCIÓN: GONZALO ZALDUMBIDE N50-113 Y RAFAEL BUSTAMANTE (ESQUINA)
SECTOR LA LUZ
TELÉFONOS: 099 646 5527/ 2814 474/ 2813 607 EXT. 106

PUBLI^{job}

PROFORMA

	UNIDAD	V. TOTAL
Flyers	1000	\$140
Dípticos t/r	50	\$ 80
Afiches	80	\$ 60
Material POP:		
Esféros	200	\$ 40
Pulseras	500	\$ 70
Llaveros	400	\$ 90
Toallas	200	\$ 600
Cintillos	200	\$ 600
Roll up		\$ 50
Total:		\$1730

DIRECCIÓN: GONZALO ZALDUMBIDE N50-113 Y RAFAEL BUSTAMANTE (ESQUINA)
SECTOR LA LUZ
TELÉFONOS: 099 646 5527/ 2814 474/ 2813 607 EXT. 106

Proformas:

FIGURA 25: proforma

FIGURA 26: proforma

Diseño de una Campaña Publicitaria y Página Web para dar a conocer los beneficios y servicios de la empresa Evidence Medical Spa ubicada en el Sector Norte de Quito.