# Informe de Gestión

Septiembre de 2021

inspiramark®

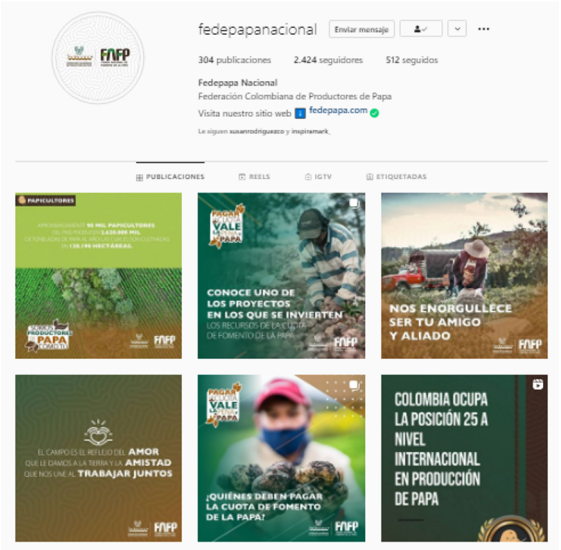
# ACCIONES REALIZADAS

- Construcción de **plan de marketing digital**
- Propuesta de **Look and feel** para redes sociales
- Implementación de campaña de **Facebook Ads**, enfocada en crecimiento de comunidad en Facebook
- Implementación de campaña **Post Promote en Instagram**, buscando interacción con las publicaciones y la página.
- Email Marketing
- Campaña de **mensajes de texto**
- Creación de contenido para **YouTube**
- Publicaciones en redes sociales como **Facebook e Instagram**

**Estadísticas**
**Instagram 13 - 21 sep.**

# Cuenta

- **Seguidores: antes** 2.400 – **a la fecha** 2.424
- **Publicaciones:** 304
- **Seguidos:** 512
- **Público:** 38.6% mujeres y 61.4% hombres. 25 –34 años. En su mayoría de Bogotá.
- **Interacción:** 1.482 cuentas interactuaron. Se obtuvo 1.476% más respecto a 1 – 12 sep.
- **Alcance:** 13.493 cuentas alcanzadas. Se obtuvo 1.347% más.
- **Impresiones:** 26.339 cuentas, 536% más.
- **Visitas al perfil:** 137 cuentas visitaron el perfil. 153%más.
- **Publicaciones en el cronopost mes de septiembre:** 15
- **Publicaciones en el perfil (13 – 22 sep):** 9
- **Toques en el sitio web:** 3, toques. 200% más.




inspiramark®

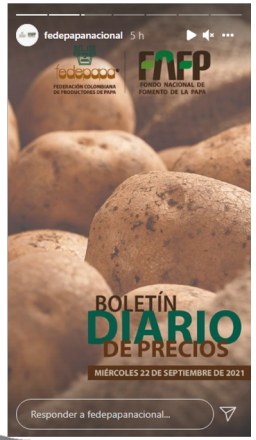
Estadísticas

Instagram 13 - 21 sep.

# Publicaciones

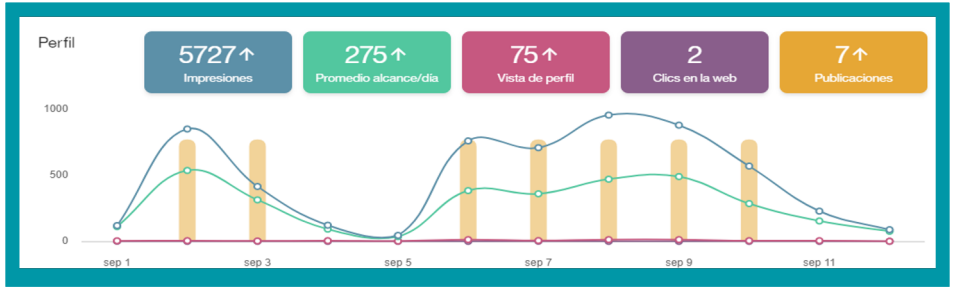
- **Interacción:** 195 cuentas interactuaron. 111% más.
- **Alcance: pauta 1:** El ingeniero agrónomo… 2.132 personas alcanzadas. **pauta 2:** El campo es el reflejo… 8.824 personas alcanzadas.
- **Impresiones:** 20.564 cuentas. 335% más.
- **Visitas al perfil:** 111 cuentas visitaron el perfil. 109% más.
- **Publicación con más interacción con pauta:** el campo es el reflejo… 11.270 impresiones. 8.824 cuentas alcanzadas. 1.101 likes. 2 comentarios. 2 enviados. 24 guardados.
- **Publicación con más interacción de manera orgánica:** ¿Qué es la cuota de fomento… 1.114 impresiones. 837 cuentas alcanzadas. 33 likes. 6 comentarios. 15 enviados. 3 guardados.
- **Historia con más Interacción:** boletín diario
- **Interacción del Reel:** 3.428 reproducciones.

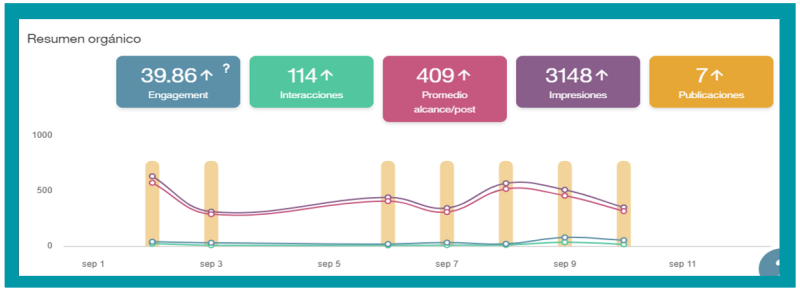
Pauta




Orgánico

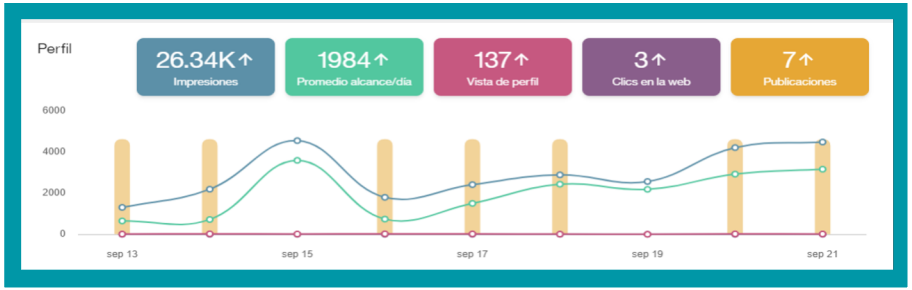
# 1 - 12 sep.

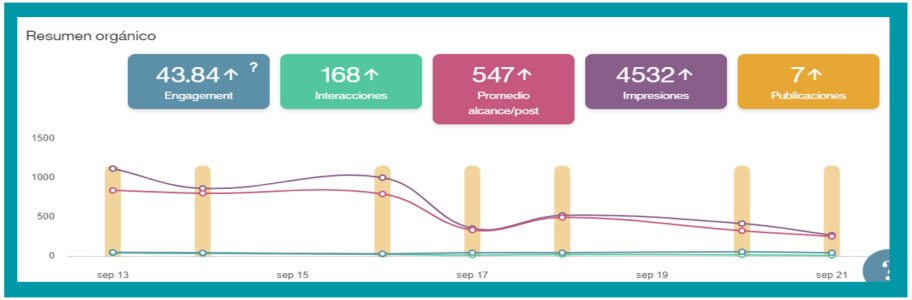





inspiramark®

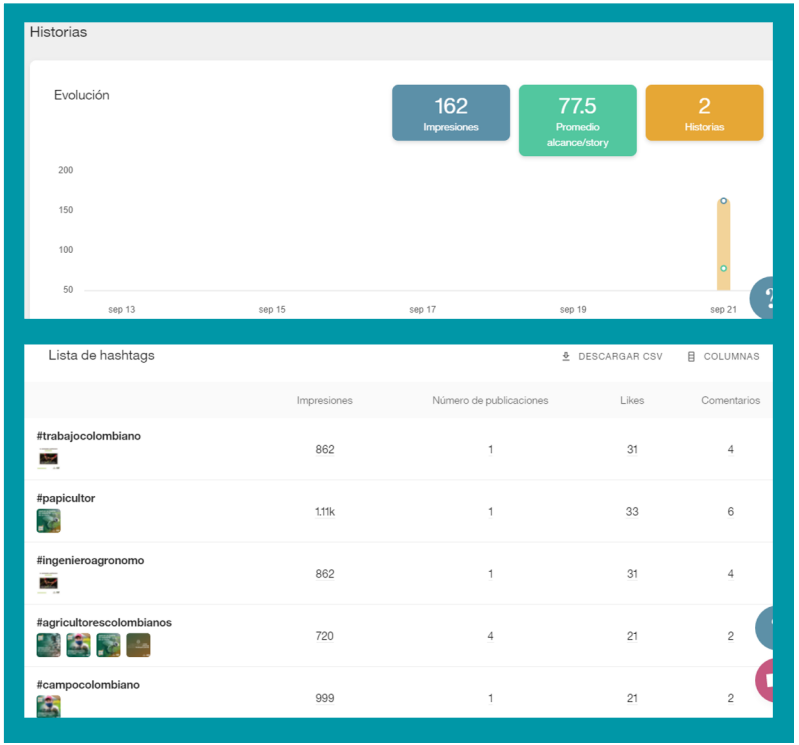
# 13 - 21 sep.

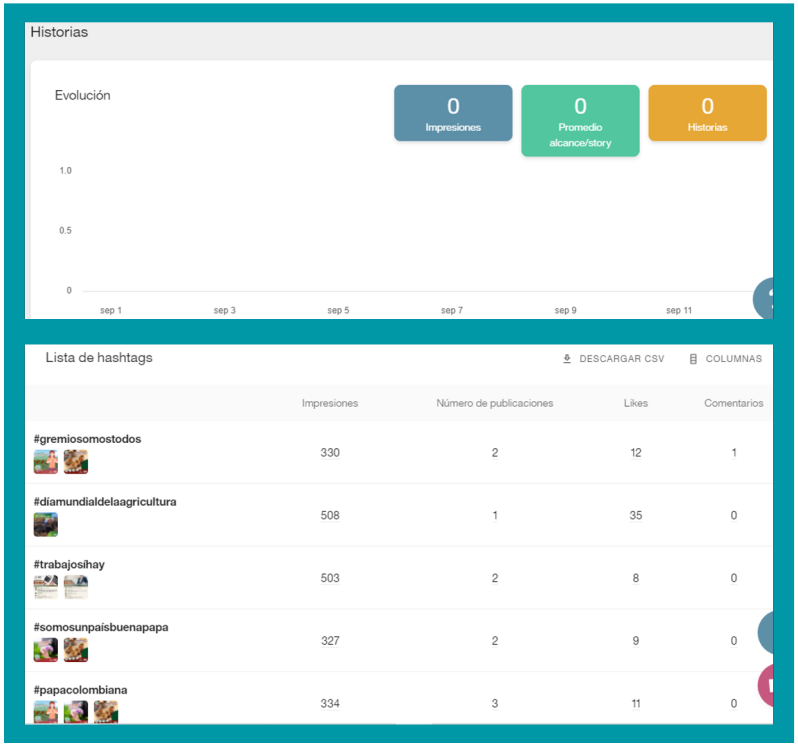


inspiramark®

# 13 - 21 sep.




# 1 - 12 sep.

inspiramark®

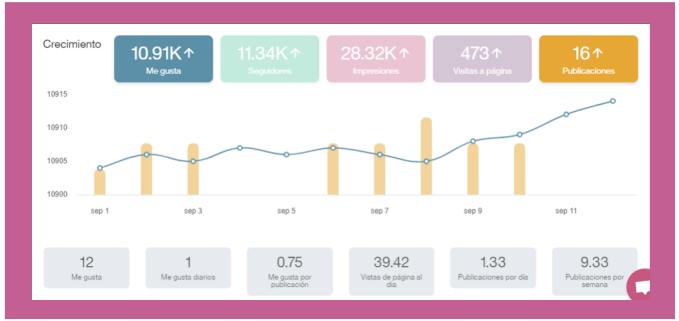
# Estadísticas
# Facebook 13 - 21 sep.

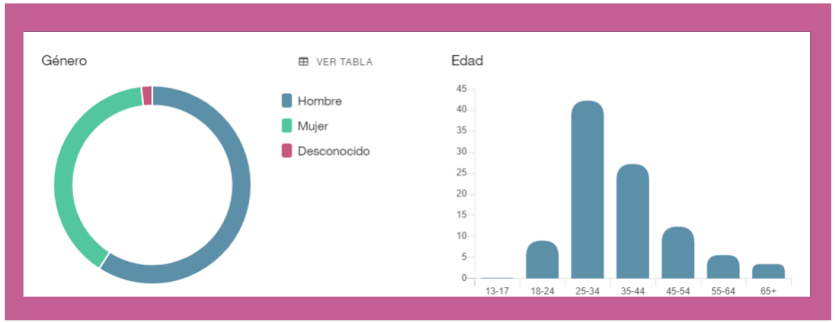
- **Me gusta: antes** 10.912 – **a la fecha** 11.159. Se obtuvo 928% más.
- **Seguidores:** 10.963 – a la fecha 12.088
- **Público:** 40% mujeres y 60% hombres. 25 – 34 años en su mayoría de Bogotá.
- **Interacción:** 1.897 perfiles interactuaron. Se obtuvo 264% más respecto a 1 – 22 sep.
- **Alcance:** 21,341 personas alcanzadas. Se obtuvo 258% más. (1.935 orgánico y 6.030 pauta)
- **Publicaciones en el cronopost mes de septiembre:** 22
- **Publicaciones** en el perfil (13 – 22 sep): 12

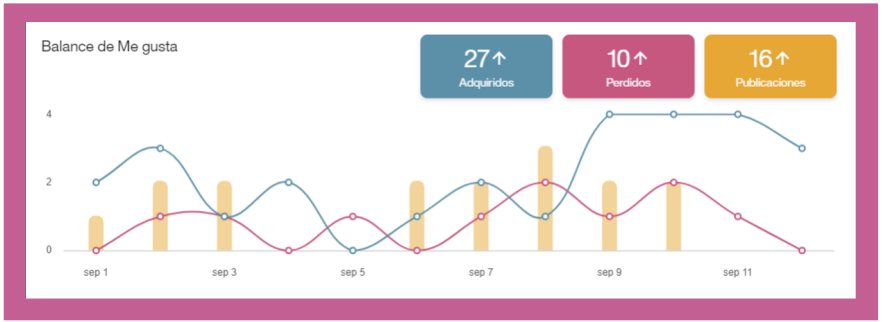
## Publicaciones con más interacción

inspiramark®

# 1 - 12 sep.

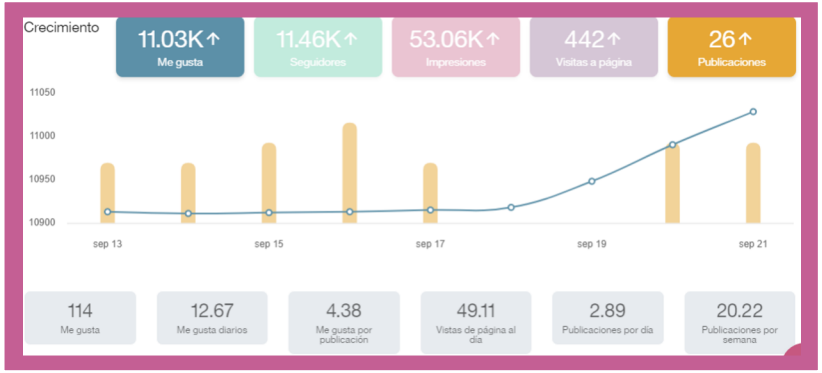


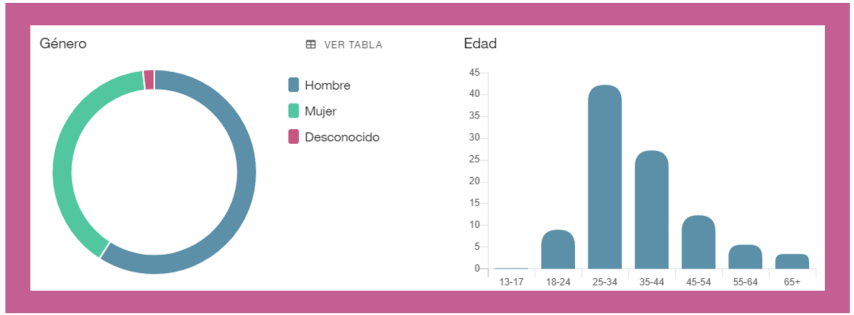



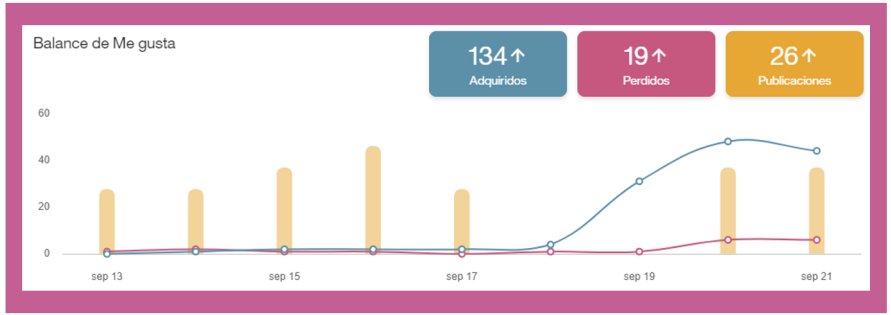




inspiramark®

# 13 - 21 sep.

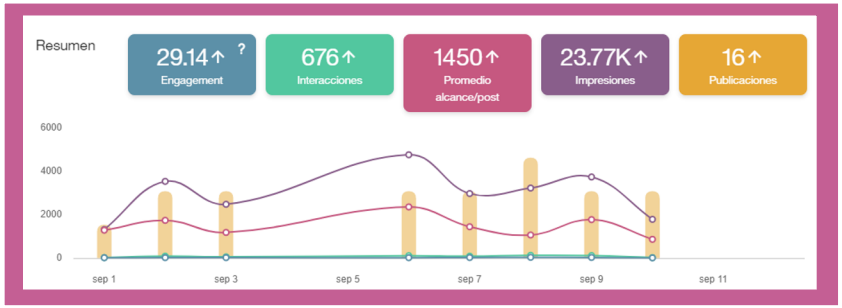


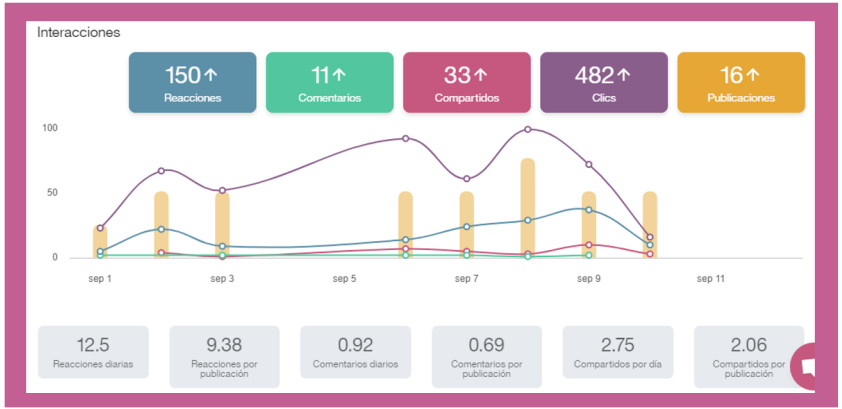



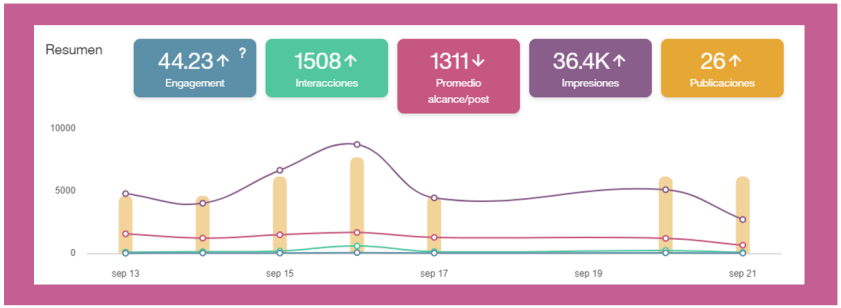

inspiramark®

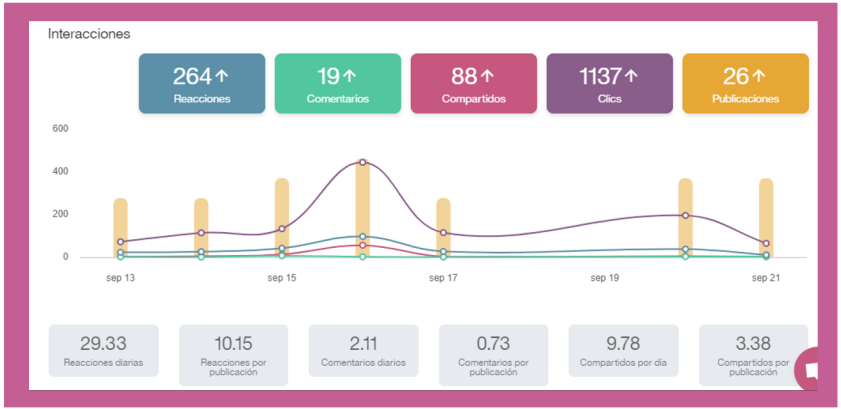
# 1 - 12 sep.




# 13 - 21 sep.




inspiramark®

# PQR's

## Respuestas

**Beneficios de pagar la cuota:** Hola *** queremos contarte en qué se invierten los recursos de La Cuota de Fomento de la Papa:

- Formación y capacitación para la modernización tecnológica del cultivo.
- Innovación, investigación y transferencia de tecnología.
- Campaña de promoción al consumo de papa.
- Apoyar la creación de sistema de información del subsector.
- Organización de la cadena productiva de la papa, principalmente productores.

Si tienes alguna duda, háznosla saber y nos pondremos en contacto contigo.

**Pagan la cuota de fomento pero no reciben los beneficios:**
1. Regálanos tus datos por interno para revisar quién es el aportarte y te pondremos en contacto con un agrónomo de la zona.

2. Buenos días *** Me puedes regalar nombre completo, número de cédula y número de celular, por favor.
*(preguntar si es productor de papa, comercializador, o recaudador)

**¿Cómo afiliarse?**
**¿Requisitos?**
**¿Qué precio tiene?:** Buen día ***, te invitamos a que visites nuestra página web donde podrás encontrar los requisitos y beneficios para la afiliación https://fedepapa.com/requisitos-y-beneficios/ y el formato de afiliación https://fedepapa.com/formatos-de-afiliacion/

**Felicitaciones por el nuevo formato del boletín de precios:** Hola ***, cada día tratamos de mejorar para todos ustedes.

**¿Quién debe pagar La Cuota de Fomento de la Papa?:** Hola ***, te contamos que todas las personas naturales, jurídicas o sociedades que produzcan papa y/o semilla de papa de cualquier variedad en el territorio nacional deben realizar el pago de La Cuota de Fomento de la Papa que corresponde al 1% del valor de venta de cada kilogramo de papa de producción nacional, la cual se cobra una sola vez en cualquier etapa del proceso de comercialización de la papa.
Si tienes alguna duda adicional, por favor háznosla saber.

**Contactos para vender papa:** Hola *** puedes acercarte a las principales plazas de tu departamento, sin embargo te ampliamos información sobre cómo presentamos este boletín.

Estos precios corresponden a los establecidos en las principales centrales de abasto de cada una de las ciudades en el departamento.

En el primer caso (color naranja) es precio promedio de venta al consumidor, en el segundo caso (azul) es precio promedio de compra al productor, puedes visitar las páginas de las centrales de abasto referenciadas y el boletín SIPSA para ampliar la información.

inspiramark®

# PQR's

## Respuestas

**Cobrar la cuota más de una vez:** Hola **, la cuota parafiscal se causa una única vez durante el proceso de comercialización, una vez pagada, con el respectivo soporte se exime de ella las etapa siguientes.
Si tienes una situación especial, por favor, háznosla saber por interno.

**No creen en la realización de los proyectos: Hola *** desde el 2015 el Fondo Nacional de Fomento de la Papa ha venido invirtiendo en estos proyectos que te mencionamos. Si eres agricultor y aportante de La Cuota de Fomento de la Papa podrás verte beneficiado de estos proyectos y de esta campaña de consumo que nos alegra mucho que la sigas. Te invitamos a dejarnos tus datos por interno para enviarte más información acerca de todos los proyectos del FNFP.

**PRECIOS FALSOS:** Hola ***, esperamos que te encuentres muy bien. Queremos contarte que estos precios son establecidos con datos provistos por instituciones confiables, como el DANE y las Centrales de Abastos.

**Se contactan para recibir más información:** Buenos días ***, para poder proseguir con tu caso es importante que por favor diligencies el siguiente formulario https://forms.gle/cADeZgG4LotHwCAe6 Seguido de eso, nos pondremos en contacto contigo.

**Información de insumos agrarios:** Hola ***, en el siguiente link podrás encontrar la ubicación y los números de contacto de todos los Almacenes de Insumos Agropecuarios de Fedepapa para que puedas contactarte directamente con ellos https://fedepapa.com/agroservicios-mapa/

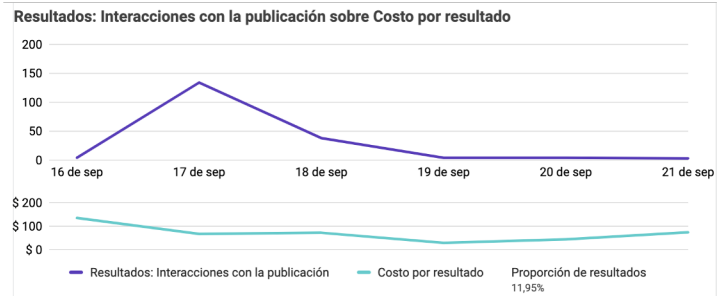
**Interés en conocer la federación:** Buenos días, te invitamos a que por favor nos dejes tus datos de contacto en el siguiente formato para conocer mejor tus inquietudes acerca de la Federación. Nos comunicaremos contigo lo más pronto posible.
Te dejo el formato en el siguiente enlace https://fedepapa.com/contactenos/

# Campaña Ads

inspiramark®

# Pauta 1

- $12.000 - 8 días
- 2.132 personas alcanzadas
- 225 likes
- 4 comentarios
- 4 guardados
- 3 visitas al perfil
- 2.700 impresiones
- 2 nuevos seguidores

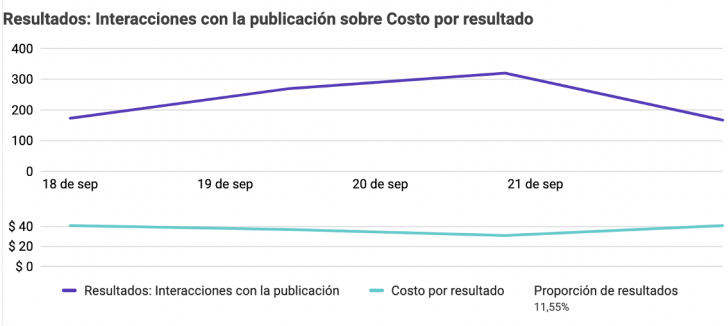



- Distribución por sexo y edad:
  - Hombres 69% (129)
    $70 costo por resultado
  - Mujeres 28% (52)
    $66 costo por resultado

# Pauta 2

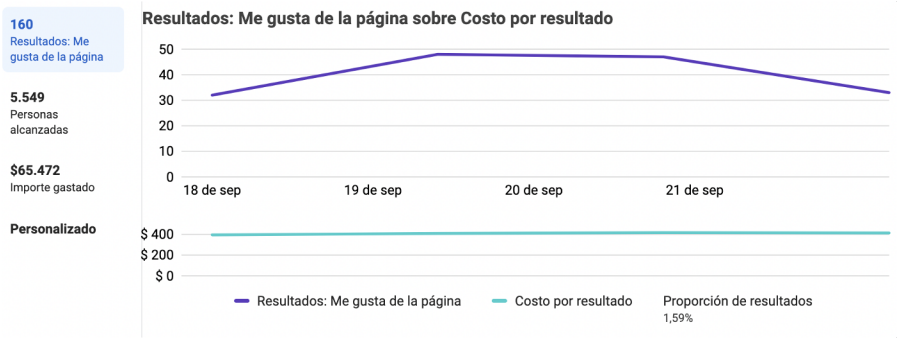
- $33.000 – hace 5 días
- 8.968 personas alcanzadas
- 1122 likes
- 2 comentarios

- 2 enviados
- 24 guardados
- 1 visitas al perfil
- 11.270 impresiones
- 4 nuevos seguidores




- **Distribución por sexo y edad:**
  - Hombres 22% (305)
    $39 costo por resultado
  - Mujeres 75% (697)
    $35 costo por resultado

# Facebook




| Impresiones | Me gusta página | Costo por Resultado | Reacciones |
|---|---|---|---|
| 10.085 | 160 | $412 | 77 |

inspiramark®

# Campaña MSN

inspiramark®

# Campañas enviadas por sectores

## 1ra Campaña Productores

| | Día | Texto | Alcance |
|---|---|---|---|
| 1 | Martes 21 | La Cuota de Fomento de la Papa es una Ley que invierte en el subsector de la papa para tu beneficio. Haz click aquí https://n9.cl/wdihh y conoce más. | 63 Recaudadores |

## 1ra Campaña Recaudadores

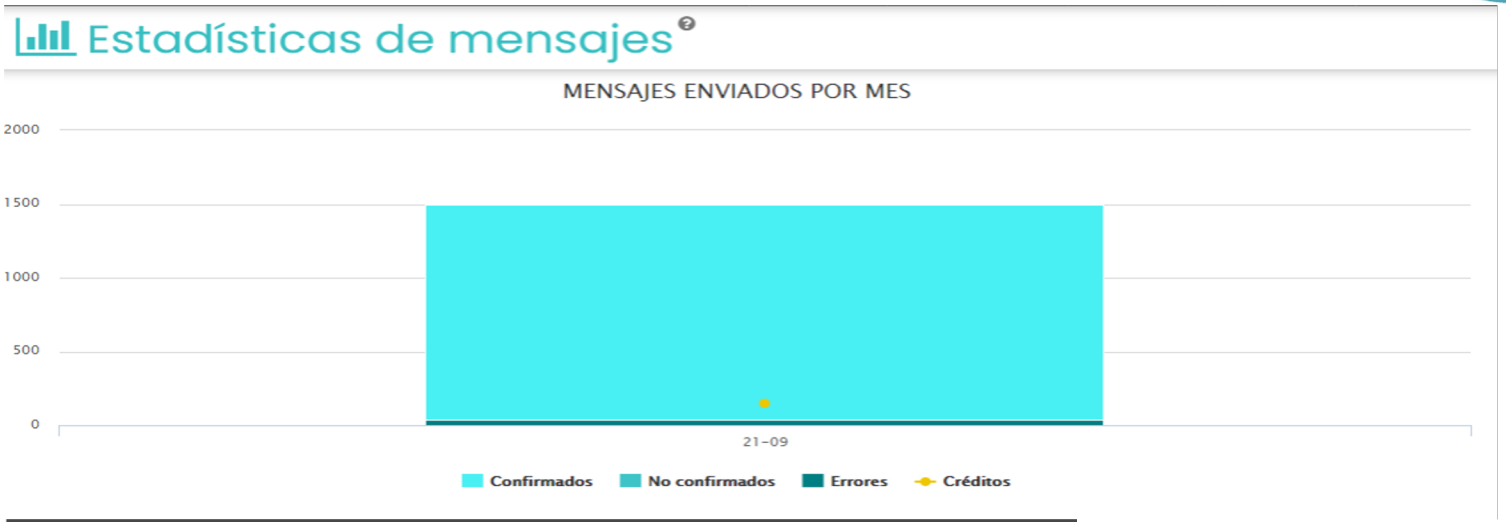
| | Día | Texto | Alcance |
|---|---|---|---|
| 1 | Martes 21 | La Cuota de Fomento de la Papa vale la pena y la papa también. Conoce todos los proyectos del FNFP y descubre la forma en la que se invierten los recursos https://bit.ly/3tGemZJ | 1436 Productores |

| Abierto | No abierto | Clic en link | Total de mensajes |
|---|---|---|---|
| 350 | 1.147 | 47 | 1.497 |

inspiramark®

# Gráficas campaña de mensajes de texto

## Estadísticas



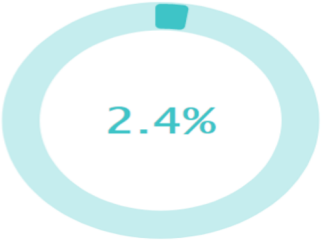

| MES | ENVIADOS | ERRORES | TASA DE ERRORES | CONFIRMADOS | TASA DE CONFIRMADOS | CONFIRMADOS EXPRES (<15S) | TIEMPO MEDIO DE PROCESO | TIEMPO MEDIO DE CONFIRMACIÓN (<1H) | CRÉDITOS |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2021-09 | 1,497 | 36 | 2% | 1,461 | 98% | 5% | 52.17 s | 371 s | |

inspiramark®

# Gráficas campaña de mensajes de texto

MENSAJES ENTREGADOS

ERRORES DE ENTREGA




TIEMPO MEDIO DE CONFIRMACIÓN

TIEMPO MEDIO DE PROCESO

# Data de campañas

| PRIMER CAMPAÑA "RECAUDADORES" SEPTIEMBRE | |
|---|---|
| **Concepto** | **Cantidad** |
| **Base Drive** | **1404** |
| Contactos En blanco (-) | 99 |
| Contactos con número (=) | **1305** |
| Contactos No Válidos (-) | 25 |
| Teléfonos Fijos (-) | 551 |
| Duplicados (-) | 74 |
| **ACTIVOS PARA ENVÍO (=)** | **655** |
| Contactos con Dos o más Números | 89 |
| **TOTAL PARA ENVÍO (=)** | **744** |

| PRIMER CAMPAÑA "PRODUCTORES" SEPTIEMBRE | |
|---|---|
| **Concepto** | **Cantidad** |
| **Base Drive** | **14343** |
| Contactos En blanco (-) | 9212 |
| Contactos con número (=) | **5131** |
| Contactos No Válidos (-) | 0 |
| Teléfonos Fijos (-) | 33 |
| Duplicados (-) | 342 |
| **ACTIVOS PARA ENVÍO (=)** | **4756** |
| Contactos con Dos o más Números (+) | 0 |
| **TOTAL PARA ENVÍO (=)** | **4756** |

# Campaña E-mail marketing

inspiramark®

# Campaña E-mail marketing

## E-mail marketing

| 923 Opened | 46 Clicked |
|---|---|

| | | |
|---|---|---|
| Successful deliveries | 1,276 | 86.4% |
| Total opens | 1,099 | |
| Last opened | 9/22/21 11:14AM | |
| Forwarded | 0 | |

| 201 Bounced | 1 Unsubscribed |
|---|---|

| | |
|---|---|
| Clicks per unique opens | 5.0% |
| Total clicks | 75 |
| Last clicked | 9/22/21 11:02AM |
| Abuse reports | 1 |

- Se enviaron 1477 emails en la primera campaña de los cuales les llegó a 1276 personas
- Lo abrieron 923 personas y le rebotaron a 201
- La mayor apertura del email sucedió a las 6:00pm
- Se dieron 46 clicks en los links puestos

inspiramark®

# Aprendizajes

inspiramark®

# Aprendizajes

- Facebook ha sido la red social de mayor interacción, lo que nos permite identificar que en definitiva sí hay que colocar mayores esfuerzos por allí y tener al menos 1 publicación nueva cada semana.
- Es importante actualizar los post que se están pautando en instagram por lo menos 1 vez cada 15 días o agregar nuevos una vez a la semana.
- Las personas en su mayoría comentan agresivamente porque están desinformados (cuando se les aclara la información son más amables).
- Es importante tener la información de los proyectos y programas más accesibles para la construcción del contenido e información a los usuarios.
- Es necesario establecer un proceso de PQR's más estandarizado para mejorar la eficiencia en las respuesta a los usuarios.

# Próximos pasos

inspiramark®

# OCTUBRE RRSS

- **Cronopost Instagram:** 13 publicaciones, temáticas del Fondo, agricultores – Agrónomos – **aliados** (quiénes son, por qué son aliados, qué hacen, importancia, beneficios, aportes) y datos.
- **Cronopost Facebook:** boletín diario, 21 publicaciones, temáticas del Fondo, agricultores, agrónomos, **aliados** (quiénes son, porqué son aliados, que hacen, importancia, beneficios, aportes), datos y recetas.
- **Historias:** boletín diario, 21 historias, temáticas tips (agricultores, agrónomos y recaudadores), casos de éxito, datos curiosos y preguntas frecuentes.
- **Youtube:** animaciones en vectores: historia de campesino y Programa de Asociatividad.

# OCTUBRE CAMPAÑAS

- **Campaña de email marketing:**

  Para Productores (11 octubre): "Apoyamos el financiamiento de proyectos de innovación, investigación y transferencia de tecnología".

  Para recaudadores (25 octubre): "Cómo retener la Cuota de Fomento".

- **Campaña de mensajes de texto:**

  Para Productores: se les va a invitar a seguir las redes sociales y, si ya está lista la página web, visitarla.

  Para Recaudadores: se les va a recordar realizar el pago de la cuota de fomento.

# Gracias

inspiramark®