

Nativa Co Marketing Digital

Estrategia de Marketing

Menos química, más naturaleza, enfocándonos en un marketing digital sostenible que conecta con viajeros conscientes y promueve la autenticidad.



Presentado por Luciana Enz



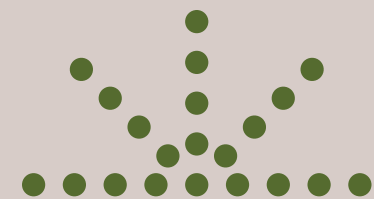
ABRIL 2026



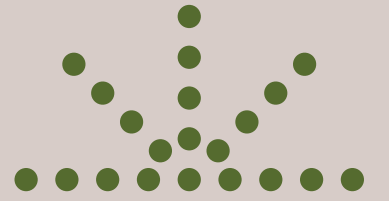
Identidad de Marca

Nativa Co se enfoca en **cuidar tu piel** y el planeta en cada aventura. Nuestra misión es ofrecer productos de **cosmética natural** y sostenible, diseñados para viajeros conscientes. Con un compromiso firme hacia la sostenibilidad y autenticidad, buscamos ser la marca líder en el sector de cosmética ecológica en LATAM.

NATIVA CO.



Identidad de Marca



Misión, Visión y Propuesta de Valor

Nativa Co se dedica a ofrecer **cosmética natural** y sostenible, priorizando el cuidado de tu piel y el planeta en cada aventura, con un compromiso firme hacia la **sustentabilidad** y la **autenticidad**.

Visión

Ser la marca líder en cosmética ecológica, reconocida por nuestra transparencia, innovación sostenible y compromiso con el planeta.

Mision

Nuestra misión es cuidar tu piel y el planeta en cada aventura. Nativa Co. crea cosméticos naturales, libres de tóxicos y con packaging biodegradable, pensados para quienes eligen viajar con conciencia.



Fase 1: Segmentación

Definición de Perfiles de Consumidores Conscientes

La segmentación de audiencia mediante IA permite identificar y definir perfiles de consumidores que valoran la sostenibilidad y autenticidad en sus decisiones de compra.



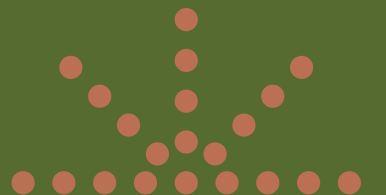
Perfil 1: Viajera

Mujer de 25 a 35 años, prioriza el impacto ambiental y usa Instagram y TikTok regularmente
Impacto ambiental
Usa Instagram y TikTok
Busca productos livianos, naturales y que no dañen ecosistemas (ej: arrecifes, ríos, lagos)



Perfil 2: Urbano Eco

Hombre o mujer de 28 a 40 años, valora la transparencia de ingredientes y está activo en LinkedIn.



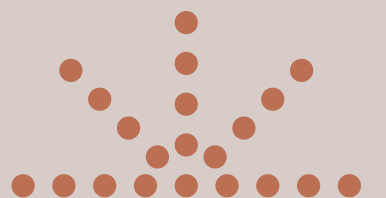


Crecimiento de Audiencia

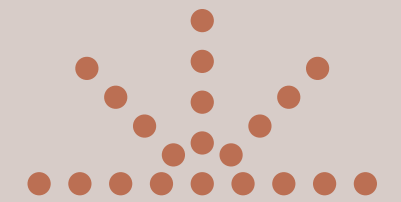
3000 seguidores

Meta en 3 meses

Alcanzar **3000 seguidores** en Instagram es crucial para aumentar la visibilidad y fomentar la comunidad. Este objetivo es fundamental para el crecimiento orgánico de Nativa Co.



Herramientas de IA para Marketing Digital



Creación

Aplicamos IA en la creación de contenido visual y textual, garantizando mensajes impactantes y atractivos.



Análisis

Utilizamos IA para definir perfiles de audiencia, identificando patrones y tendencias de consumo efectivas.



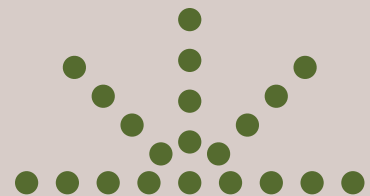
Transparencia

Utilizamos IA para rastrear la cadena de suministro, desde el origen de las materias primas orgánicas hasta el empaque biodegradable.



Contenidos Visuales

En esta sección, exploramos el **impactante contenido de Instagram y TikTok** que resuena con los viajeros conscientes. Publicaremos *reels* que exhiben rutinas de cuidado de la piel en escenarios naturales, utilizando elementos visuales vibrantes que reflejan nuestra propuesta de valor: calidad, sostenibilidad y autenticidad en cada producto.



Visuales Impactantes

Contenidos atractivos para Instagram y TikTok



En el plan de contenidos para **Facebook, LinkedIn y X**, se prioriza la educación y la profesionalidad:

- Facebook: Publicación educativa sobre el crecimiento del mercado de cosméticos sustentables, con un enlace al catálogo y un **CTA claro**.
- LinkedIn: Post profesional destacando la responsabilidad de la cosmética natural, incluyendo estadísticas del sector.
- X: Mensaje breve enfatizando que el skincare puede ser poderoso y eco-amigable.



Calendario Visual

Semana 1

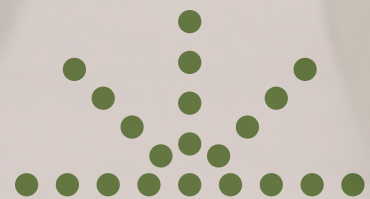
Iniciamos con publicaciones en LinkedIn e Instagram, estableciendo presencia inicial.

Semana 2

Se publican contenidos en Facebook y TikTok, aumentando la interacción.

Semana 3

Se refuerza la estrategia en LinkedIn y se mantiene la frecuencia estable.



Horarios Óptimos de Publicación

20 hs

Instagram

19 hs

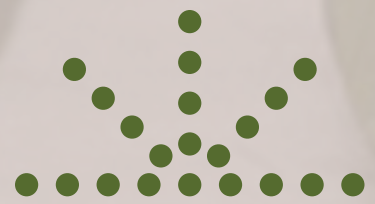
TikTok

18 hs

Facebook

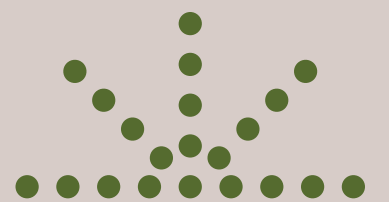
9 hs

LinkedIn



Métricas

Seguimiento y Evaluación
Para medir el éxito de nuestra estrategia, es crucial establecer **métricas claras** que reflejen el crecimiento y el impacto de nuestras acciones en redes sociales y ventas.



Gracias por su atención.

