



PORTAFOLIO DE SERVICIOS

Consultoría Estratégica

LAURA FLOREZ

Marketing Digital & Personal Branding

*"Estrategia de Marketing Digital que convierte y creatividad
que salva tu inversión".*



Conócame

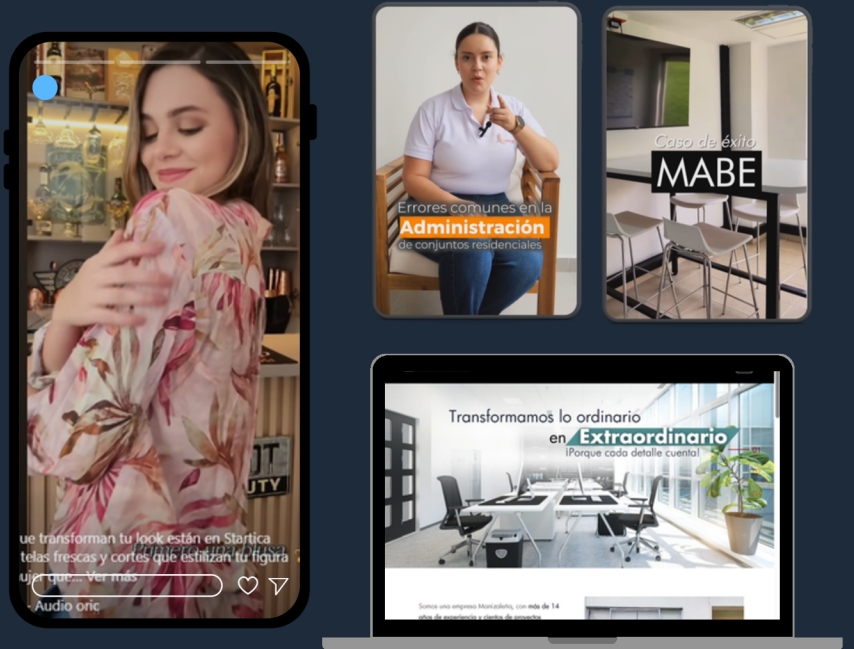
Visión Estratégica & Trayectoria

Mi trayectoria integra Marketing, Ventas, Comunicación y Publicidad en una visión 360° diseñada para generar resultados tangibles. Como Gerente de Marketing Digital en una multinacional, lideré estrategias de performance y adquisición para empresas líderes como **Banco de Bogotá, ETB, ADT y Entel**; en este rol, no solo gestioné presupuestos de alta escala, sino que aporté creatividad rentable a sus modelos de negocio, afrontando los desafíos actuales de unas redes sociales en constante evolución. He liderado la estrategia y ejecución de ecosistemas digitales para marcas de impacto nacional como **Calzado Triunfo, Gerpro, Aladino Salas de Juegos y Startica**, asumiendo la responsabilidad directa sobre sus objetivos de crecimiento, además de una sólida formación en entornos creativos para marcas globales como **Sony y Disney**.

Hoy, mi propósito es liderar el crecimiento de empresas, PYMES y profesionales independientes a través de una metodología perfeccionada: **Estrategia de Marketing Digital que convierte y creatividad que salva tu inversión**. Me especializo en transformar visiones en activos digitales, desde la estructuración de marcas comerciales hasta la potencialización de marcas personales, asegurando que el éxito no dependa del tamaño de la estructura, sino de la inteligencia estratégica. Mi enfoque elimina la improvisación y protege cada centavo invertido, logrando que la estrategia sea el norte y la creatividad disruptiva el motor de la rentabilidad.

Liderazgo Estratégico & Ejecución

Diseño integral de ecosistemas digitales, arquitectura de marca y campañas creativas rentables



Estrategia de Performance & Leads

Crear y ejecutar estrategia creativa que optimizara la pauta digital de alta escala



Consultoría Marca Personal

Arquitectura de identidad y posicionamiento de autoridad para líderes y profesionales independientes.





Estrategia de Marketing Digital

Ideal para:

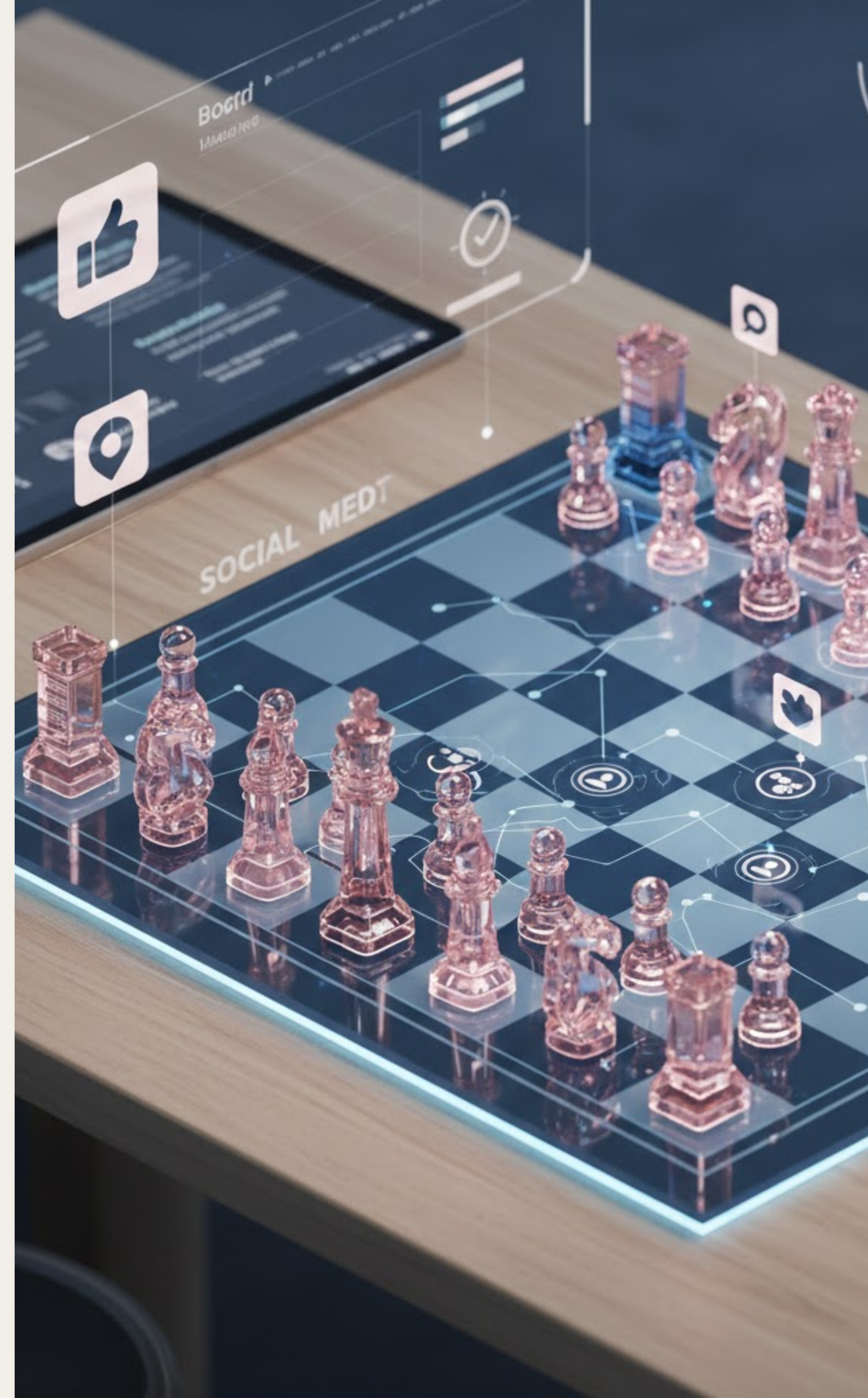
Emprendedores, empresas y marcas personales que desean fortalecer su presencia en redes sociales y convertirlas en un canal estratégico de posicionamiento y ventas.

¿En qué consiste?

Este servicio es la hoja de ruta integral para transformar tu presencia digital en una herramienta de facturación. Mi metodología abarca desde la identidad hasta la rentabilidad

- 1 Diagnóstico y Análisis:**
Estudio profundo del mercado y la competencia para identificar oportunidades reales de diferenciación.
- 2 Identidad de Marca:**
Definimos la voz y la personalidad de tu marca, asegurando que cada mensaje resuene con tu audiencia ideal.
- 3 Traducción Comercial y Creativa:**
Convertimos tus objetivos de negocio en conceptos creativos de alto impacto que detienen el scroll y generan interés.
- 4 Contenidos con Propósito:**
Creación de una narrativa estratégica que educa, conecta y prepara al cliente para la compra.
- 5 Embudo de Conversión (Funnel):**
Estructuración del camino que recorre el usuario desde que te descubre hasta que se convierte en cliente.
- 6 Pauta Estratégica:**
Gestión inteligente de publicidad digital para amplificar tu mensaje y captar leads de alta intención.

Cada plan se adapta a las necesidades y presupuesto de cada cliente. El proceso es flexible, humano y completamente personalizado.



Ideal para:

Profesionales independientes, emprendedores, consultores, expertos en distintas áreas y personas que desean posicionarse y darse a conocer de forma estratégica y auténtica en redes sociales, proyectando coherencia entre lo que son, lo que hacen y lo que comunican.

¿En qué consiste?

Este servicio es un acompañamiento integral para ayudarte a construir, ordenar y proyectar tu marca personal desde lo que te hace único, conectando con tu propósito y con tu audiencia de forma real y profesional.



ADN

Descubriendo tu potencial

1

- **Diagnóstico de Identidad:**
Análisis de valores, visión, misión y la personalidad de marca.
- **Análisis de Audiencia:**
Identificación del público objetivo y segmentación de perfiles.
- **Identidad Visual (Brandbook):**
Creación del ecosistema gráfico (logotipo, tipografías y paleta Pantone).
- **Imagen Personal:** Asesoría estética y de estilo alineada al mensaje que se desea proyectar.

DESARROLLO

Habilidades de comunicación

2

- **Oratoria y Persuasión:**
Técnicas de comunicación efectiva para cierres comerciales y presentaciones.
- **Expresión Corporal:** Manejo del lenguaje no verbal y dominio de la escena.
- **Definición de Narrativa (Voz):**
Entrenamiento en el tono de comunicación y creación del mensaje maestro.

KIT

Herramientas comerciales

3

- **Portafolio de Autoridad:**
Presentación de servicios y casos de éxito.
- **Identidad Documental:** Tarjeta digital y papelería corporativa.
- **Firma de Correo Profesional:**
Diseño con foto, enlaces estratégicos y branding.

ECOSISTEMA

Digital de la marca

4

- **Adecuación de Canales:**
Optimización técnica y estética de perfiles profesionales (Instagram, LinkedIn, TikTok y Facebook).
- **Oficina Virtual (Landing Page):**
Desarrollo de página de aterrizaje enfocada en conversión y captura de prospectos.

ESTRATEGIA

Posicionamiento

5

- **Plan de Contenidos:** Estrategia narrativa para generar visibilidad y autoridad.
- **Producción Audiovisual:**
Sesión de fotografía y video profesional (Reels, cápsulas).
- **Performance (Pauta Digital):**
Campañas segmentadas en Meta, Google y TikTok para captación de clientes potenciales.



Smarketing

Metodología Human2Business(H2B)

Ideal para:

Este servicio está orientado a empresas y equipos comerciales que requieren apoyo de marketing en cada nivel del embudo de ventas, para lograr mayor efectividad en la prospección, cierre y fidelización de clientes.

¿En qué consiste?

Esta metodología consiste en alinear marketing, ventas y comunicación en un solo flujo de trabajo, donde cada etapa del proceso de atracción, negociación y cierre esté respaldada por:

- Estrategias de marketing digital.
- Procesos de venta estructurados.
- Acciones de comunicación coherentes.
- Herramientas tecnológicas y de inteligencia artificial que potencien resultados.

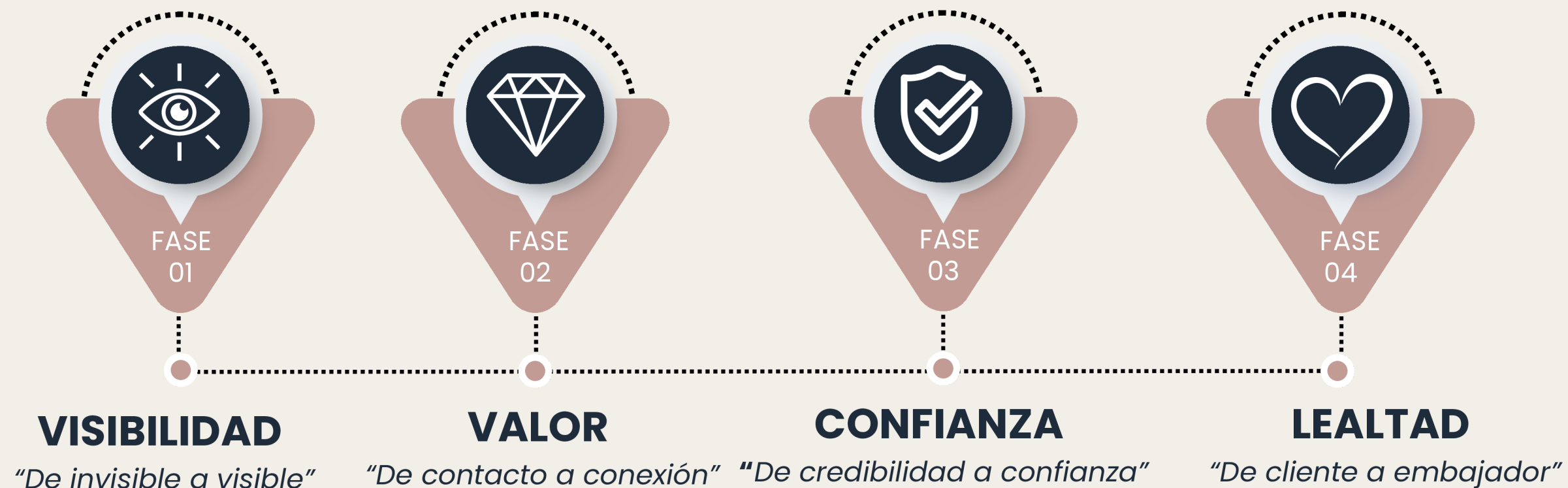
Metodología Human2Business (H2B)

Human2Business (H2B) une el poder humano de la marca personal con la integración estratégica de marketing digital, ventas y comunicación (Smarketing).

Más que un servicio, es un proceso de mentoría y acompañamiento constante, donde guiamos a consultores, ejecutivos, directivos y equipos comerciales en cada fase de crecimiento, implementando herramientas y estrategias de manera personalizada según su nivel y necesidades.

Importante: Dentro del proceso se recomienda el uso de ciertas herramientas digitales (CRM, LinkedIn Sales Navigator, ActiveCampaign, Ads, etc.) que no están incluidas en la inversión de H2B y deben ser adquiridas directamente por el cliente al proveedor.

El trabajo se desarrolla en 4 fases estratégicas que siguen la lógica del embudo de crecimiento:





¿Empezamos?



@lafloresmarketing
3107363006