

TÉRMINOS DE REFERENCIA CONSULTORÍA

“Facilitación 3 Talleres en Marketing Navideño”

I. ANTECEDENTES

Fundada el 16 de marzo de 2022, y registrada en Julio de ese año, la Asociación Red de Empresarias y Emprendedoras por el Desarrollo Sostenible (AREED), tiene la finalidad de fortalecer la empresarialidad femenina en Costa Rica y Nicaragua.

La misión de AREED es estrechar relaciones entre mujeres emprendedoras y empresarias de Costa Rica y Nicaragua y promover su empoderamiento económico, el fortalecimiento de sus negocios y su liderazgo, al tiempo que promueve la sostenibilidad ambiental.

Con el apoyo del Centro Internacional de Desarrollo Empresarial (CIPE), organización basada en Washington que tiene como misión fortalecer los procesos democráticos a nivel internacional a través del apoyo al sector privado y a políticas y reformas que favorezcan la economía de mercado, AREED se encuentra implementando un proyecto denominado “Región de Centro América: Fortaleciendo Juntas el Ecosistema Emprendedor para las Mujeres”, cuyo objetivo general es:

- Fortalecer la capacidad de organizaciones de mujeres empresarias de abordar las necesidades de sus asociadas y de involucrarse en acciones colectivas que promuevan el empoderamiento económico de las mujeres y la participación democrática.

Se contribuye al cumplimiento de este objetivo a través de fortalecer la capacidad de AREED de proveer capacitaciones a sus asociadas que conlleven al fortalecimiento de sus negocios, razón por la cual se desarrollará esta consultoría.

De cara a la feria navideña que la organización celebra cada año a inicios de diciembre, se capacitará a las asociadas en marketing navideño. El objetivo de las capacitaciones debe ser mejorar la visibilidad de sus marcas, promover la feria y alinear la publicidad con los principios de sostenibilidad que persigue esta evento. Además de brindar visibilidad a sus negocios durante la época navideña, se busca generar un impacto positivo antes, durante y después de esta.

II. OBJETIVO GENERAL

- Estructurar y facilitar tres talleres de marketing navideño para las asociadas de AREED que participarán en la Feria de Navidad Verde.

III. REQUERIMIENTOS

- Profesional en marketing.

- Amplio conocimiento en marketing digital.
- Amplio conocimiento en elaboración de planes de marketing.
- Experiencia en la promoción de eventos usando las redes.

IV. DESCRIPCIÓN

Se desarrollarán 3 talleres enfocados en capacitar a emprendedoras asociadas de AREED en marketing navideño de cara a su participación en la Feria de Navidad Verde en diciembre. Asimismo, el enfoque será en apoyarlas a que ellas también puedan promover este evento a través de sus redes para que este sea exitoso. Dos de estos talleres se desarrollarán en modalidad virtual y deberán tener una duración de al menos 1 hora y cuarenta y cinco minutos. Un tercer taller se desarrollará en modalidad presencial, tendrá una duración de 3 horas y deberá enfocarse en su mayoría en la práctica y aplicación del contenido brindado en las sesiones virtuales para personas con menos habilidades digitales.

Durante el desarrollo de esta consultoría, el facilitador deberá brindar a las participantes herramientas, plantillas, ejemplos de cómo elaborar contenido y otros materiales que ellas puedan consultar y utilizar al concluir los talleres. Se emitirá para cada participante un certificado digital de participación. Al final de la consultoría, el consultor deberá entregar al un informe final que incluya sus apreciaciones sobre el desarrollo de los talleres y recomendaciones para mejorar las habilidades de marketing de las participantes en futuras capacitaciones.

Las fechas y horarios propuestos para estos talleres son los siguientes:

- Taller virtual #1, 22 de octubre a las 6:00pm.
- Taller virtual #2, 24 de octubre a las 6:00pm.
- Taller presencial, 26 de octubre a las 9:00am.

Se espera que los talleres abarquen el siguiente contenido:

1. Introducción al Marketing para Ferias

- Porqué es crucial el marketing digital para poder elevar las ventas cuando asisten a las ferias.
- Como aumentar la visibilidad de tu marca durante la feria.
- Como mantener el interés de tus clientes después de la feria.
- Elementos clave de una campaña de promoción navideña exitosa.
- Historia de marca: cómo conectar con el cliente a través del storytelling.
- Como establecer objetivos para el marketing navideño que realices, definiendo qué se quiere lograr (aumentar ventas, seguidores, visibilidad, base de datos de posibles clientes).

2. Creación de Contenido Visual Atractivo

Uso de Canva:

- Introducción rápida a Canva y sus plantillas para crear banners, flyers y publicaciones atractivas.
- Ejercicio práctico: Diseñar un post promocional para la feria navideña.

Uso de CapCut:

- Creación de videos cortos para redes sociales.
- Cómo editar clips, añadir música, texto y efectos que destaquen productos.
- Ejercicio práctico: Cada participante creará un video de 15-30 segundos presentando su marca o productos destacados para la feria.

3. Planificación de la Estrategia Digital

Meta Business Suite:

- Cómo programar publicaciones en Facebook e Instagram.
- Uso de la plataforma para gestionar anuncios antes de la feria.
- Ejercicio práctico: Programar una publicación para promocionar tu stand y participación en la feria.

Monitoreo y ajuste:

- Cómo analizar las métricas de tus publicaciones para medir el impacto y ajustar la estrategia.

4. Promoción y Networking en la Feria

- Estrategias para interactuar con los visitantes durante el evento.
- Como crear oportunidades para que los asistentes compartan los productos del stand en redes sociales.
- Uso de códigos QR, promociones y sorteos en redes.

V. **RESULTADOS Y PRODUCTOS**

- Cada participante contará al menos con un post y un video listos para promocionar su participación en la feria.
- Las participantes habrán aprendido a programar y gestionar contenido digital de manera efectiva para aumentar su visibilidad.
- Entrega de un informe final con apreciaciones y recomendaciones.

VI. **FECHA DE INICIO Y DURACIÓN**

El desarrollo de la consultoría tendrá una duración de tres (3) semanas, iniciando la segunda

semana del mes de octubre del 2024 y concluyendo la primera semana del mes de noviembre del 2024.

VII. REMUNERACIÓN

La remuneración por esta consultoría será de US\$1,200.00 (Un mil doscientos dólares netos) o su equivalente en colones. Este monto estará sujeto a las respectivas deducciones de ley aplicables a la modalidad de pago y será distribuido de la siguiente manera:

Productos	Porcentaje
Posterior a la firma del contrato	50%
Posterior a la facilitación de los 3 talleres y entrega de material e informe final de la consultoría.	50%

AREED se hará cargo de las convocatorias y de los costos del taller presencial.

VIII. RECEPCIÓN DE CURRÍCULO Y OTE

Se recibirán currículos y oferta técnico-económica a más tardar el **lunes 07 de octubre del 2024 a las 5:00pm** al siguiente correo electrónico: proyectos@empresariasareed.com. Se hará escogencia en base a currículum, oferta técnico-económica y a una entrevista virtual.