



PROYECTO DE
TRABAJO
1er SEMESTRE 2026

TABLA DE CONTENIDO

• Introducción	04
• Objetivos	06
• Público objetivo	08
• Estrategia general	09
• Estrategia específica	10
• Estrategia para el crecimiento.	11
• Canales de difusión	12
• Plan de acción enero	13

TABLA DE CONTENIDO

• Plan de acción febrero	15
• Plan de acción marzo	17
• Plan de acción abril	19
• Plan de acción mayo	21
• Plan de acción junio	23
• Compromisos	25
• Fin	26

INTRODUCCIÓN

El objetivo es establecer una ruta clara de crecimiento comercial, posicionamiento y ventas para **Escaparate 360°**, integrando de manera estratégica todos los productos, marcas y representantes que forman parte del proyecto.

Este documento funciona como una herramienta de planeación y alineación, donde se detallan las estrategias de venta, campañas publicitarias y actividades mensuales diseñadas para generar tráfico, incrementar el ticket promedio y fortalecer la relación con los clientes, tanto en canales digitales como en el punto de venta físico.



INTRODUCCIÓN

El objetivo es establecer una ruta clara de crecimiento comercial, posicionamiento y ventas para **Escaparate 360°**, integrando de manera estratégica todos los productos, marcas y representantes que forman parte del proyecto.

Este documento funciona como una herramienta de planeación y alineación, donde se detallan las estrategias de venta, campañas publicitarias y actividades mensuales diseñadas para generar tráfico, incrementar el ticket promedio y fortalecer la relación con los clientes, tanto en canales digitales como en el punto de venta físico.



INTRODUCCIÓN

A lo largo del primer semestre de 2026, se implementarán acciones enfocadas en experiencias de compra, ventas colaborativas, activaciones en redes sociales, talleres y eventos presenciales, con el propósito de convertir **Escaparate 360°** en un espacio vivo de comunidad, descubrimiento y consumo consciente, donde cada marca tenga visibilidad y oportunidad de crecimiento.

Este Plan de Trabajo no solo marca los objetivos comerciales, sino que también busca involucrar activamente a los representantes de cada marca, fomentando el trabajo en equipo, la creatividad y la corresponsabilidad en los resultados, asegurando así una estrategia integral, sostenible y alineada con la visión de **Escaparate 360°**.



OBJETIVOS



01

Incrementar ventas
acumuladas en un 30-40%

02

Aumentar tráfico físico y
digital

03

Posicionar **Escaparate 360°**
como espacio de experiencia,
comunidad y compra

OBJETIVOS



04

Impulsar ventas cruzadas
entre marcas

05

Activar a **todos** los
representantes como
embajadores comerciales

06

Construir una base sólida de
clientes recurrentes

PÚBLICO OBJETIVO

1

Hombres y mujeres de 23 a 50 años.

2

Nivel socioeconómico medio y medio-alto.

3

Interesados en moda casual, formal casual y tendencias actuales en productos únicos, artesanales y de tendencia.

4

Compran tanto por impulso como por necesidad (trabajo, eventos, temporada).



ESTRATEGIA GENERAL

**Ventas en
redes
sociales**

**Lives
colaborativos**

**Eventos
presenciales**



**Talleres
y
demostraciones**

ESTRATEGIA ESPECIFICA

**Aprovechar
temporadas
clave como
primavera, Día
del Padre**

**Combinar
campañas
tácticas de
venta con
branding**



**Fomentar
recompra
mediante
promociones y
tarjetas de
lealtad**

**Impulsar
tráfico físico
con
actividades y
experiencias**

ESTRATEGIAS PARA CRECIMIENTO



- Lives 2 Jueves al mes de 7 a 8 pm.
- Taller 1º sábado de mes a las 11 am.
- 1 Rifas durante el semester.
- 1 Concursos en redes sociales.
- Tarjeta de regalo.
- Tarjeta de fidelización.

CANALES DE PROMOCIÓN

1

Instagram



2

Facebook



3

WhatsApp Business



4

Tik Tok (Apoyo)



5

Experiencia en punto de venta



PLAN DE ACCIÓN ENERO 2026

"Año nuevo, Nuevos favoritos"

Objetivos

Mover
inventario
post-navideño
y atraer nuevos
clientes.

Estrategia de venta

Liquidación estratégica
+ descubrimiento de
marcas

Paquetes multisector:
+ Ropa + bolsa +
accesorio.

+ Perfume + joyería +
vela

Campaña publicitaria

Mensaje:
"Un nuevo año
merece un nuevo
estilo. Empieza el
2026 consintiéndote
como te lo mereces."

Canales:
Reels, stories, lives

Acciones comerciales

Live semanal
Venta especial "elige 3
marcas, recibe
beneficio"

Descuentos del 10% al
30% en artículos selec.
Anuncios con cuenta
regresiva (urgencia)

TEMÁTICA SEMANAL

1

Aprovecha descuentos.

2

7 días 7 looks.

3

Haz tu combo de 3 o más.

4

Como armar Outfit con accesorios.



PLAN DE ACCIÓN FEBRERO 2026

"Regalos con intención"


Objetivos

Aprovechar San Valentín sin caer en lo romántico extremo.

Estrategia de venta

Packs de regalo:
Amor propio
Regalo para ella / él
Historias con encuestas "¿Cuál es tu regalo ideal?"

Campaña publicitaria

Mensaje:
."No es solo un regalo... es un recuerdo 
El buen estilo también se regala.
Canales:
Reels, stories, lives

Acciones comerciales

Taller exprés:
"El verdadero amor empieza en ti"
Tarjetas de regalo físicas o digitales.

Descuento especial por compra en pareja o amigos.

TEMÁTICA SEMANAL

1

Taller “El verdadero amor empieza en ti”

2

Regalos inolvidables

3

Venta para ti, para el, para todos.

4

Tu imagen enamora



PLAN DE ACCIÓN

MARZO 2026

"Primavera consciente"

Objetivos

Introducir nuevas colecciones y elevar ticket promedio.

Estrategia de venta

Lanzamiento de productos frescos y artesanales.

Enfoque en bienestar, moda y hogar.
Descuento durante el taller.

Campaña publicitaria

Mensaje:
Cuando apoyas a una mujer, impulsas sueños.

Canales:
Reels , Carruseles
Lives.

Acciones comerciales

Taller:
Cuidado de piel (Natura / Farmasi)
Demostraciones de producto.
Ventas cruzadas guiadas.

TEMÁTICA SEMANAL

1

Encuentra todo para mujeres que saben lo que valen.

2

Cuida de ti y de tu imagen.

3

Venta para la mujer en el mes de la mujer.

4

Apoya mujeres como tu compra local.



PLAN DE ACCIÓN ABRIL 2026

"Compra inteligente"

Objetivos

Mantener
ventas y
preparar al
cliente para
mayo.

Estrategia de venta

Exhibición del
regalo de mamá.
en el Showroom y
en redes.

Rifa del regalo del
mama.

Campaña publicitaria

Mensaje:
Comprar local es
comprar con estilo
Ven, elige y gana.

Canales:
Reels , Carruseles
Lives.

Acciones comerciales

Testimonios de
clientes
Videos explicando
la dinámica de la
rifa de mamá.

TEMÁTICA SEMANAL

1

Arma tu look en Escaparate 360°

2

Renueva tu outfit sin gastar de más.

3

Prepárate para un 10 de mayo inolvidable.

4

Promoción de la rifa del Mamá.



PLAN DE ACCIÓN MAYO 2026

"Mamá inspira"

Objetivos

Aprovechar Día de las Madres (compradoras) y compradores masculinos.

Estrategia de venta

Paquetes de regalo listos
Tips de regalos para mamá según su edad.
Historias con recomendaciones rápidas.

Campaña publicitaria

Mensaje:
El regalo perfecto sí existe.

Contenido:
Emocional + práctico dirigidos a mujeres 30-55.

Acciones comerciales

Live con la rifa
live con la entrega de premios.

Venta especial "elige para ella"
Historias con testimonios reales.

TEMÁTICA SEMANAL

1

Ideas de regalo perfecto para Mama.

2

Regalos que crean recuerdos.

3

Mama ganadora.

4

La importancia de oler bonito tu y tu casa.



PLAN DE ACCIÓN JUNIO 2026

"Papá es un campeón"

Objetivos

Incrementar
ventas por el
Día del Padre y
cambio de
temporada.

Estrategia de venta

Concurso
La mejor foto de
papa.
Promociones
especiales en
regalos
masculinos.

Campaña publicitaria

Mensaje:
El Buen gusto que
se nota.

Contenido:
Aspiracional
videos lifestyle

Acciones comerciales

Taller exprés:
"Gratitud clave del
éxito"
votación en redes
sociales de las
fotos de papa.

Live de elección y
entrega de premio.

TEMÁTICA SEMANAL

1

Agradece a papá su presencia.

2

Regalos para papá y su niño interior.

3

La foto más divertida de papá.

4

La premiación de papá.



COMPROMISOS

- Tener **redes sociales activas** y promocionar Escaparate 360° como punto de entrega.
- **Asistir a los lives** y apoyar con la elaboración de los mismos.
- Hacer **entrega de mis paquetes y/o pedidos en Escaparte 360°.**
- Apoyar en la **promoción e impartición** de los talleres.
- **Colaborar con productos y/o descuentos** para las promociones y rifas.
- Entregar puntualmente mi **PDF con inventario** de salida y entrada de mercancía.
- Entregar **empaques adecuados para elevar mi marca.**
- Hacer comunidad con todos los participantes y fomentar el trabajo en equipo para **ayudar al crecimiento de Escaparate 360°** en beneficio de todos.

SOMOS UN EQUIPO



Juntos somos más fuertes y llegamos más lejos.



Cuando colaboramos, todo es posible.




Cada esfuerzo suma, cada persona cuenta.



Juntos transformamos esfuerzo en logros.

MUCHAS GRACIAS



 722 780 52 82

 www.escparate360.com