

GLOBAL PROJECT:

**LANZAMIENTO Y PUBLICIDAD DE
UN NUEVO PRODUCTO CON APOYO
DE LA IA**

Patricia Alcaide

FASES DEL PROYECTO

1. PRESENTACIÓN
 - 1.1. Presentación
 - 1.2. Uso de la inteligencia artificial
2. CONTEXTUALIZACIÓN
 - 2.1. Modelo de negocio
 - 2.2. Propuesta de valor
 - 2.3. Producto seleccionado
 - 2.4. Público objetivo
 - 2.5. Análisis de mercado
 - 2.6. Conclusiones del análisis de mercado
 - 2.7. Uso de la inteligencia artificial
3. DISEÑO DE MATERIALES Y CONTENIDOS ORGÁNICOS
 - 3.1. Estrategia de comunicación
 - 3.2. Identidad visual
 - 3.3. Contenidos en redes sociales
 - 3.4. Contenidos en blog
 - 3.5. Landing page
 - 3.6. Email marketing
 - 3.7. Argumentario de ventas
 - 3.8. Ebook descargable
4. DISEÑO DE CAMPAÑA
 - 4.1. Introducción
 - 4.2. Concepto creativo
 - 4.3. Definición del público objetivo
 - 4.4. Plan de SEO
 - 4.5. Creatividades de campaña
5. ASISTENTE
 - 5.1. Objetivos
 - 5.2. Diseño de personalidad y trabajo
 - 5.3. Definición de conocimientos
 - 5.4. Enfoque
 - 5.5. Implementación del asistente
6. MODELO PREDICTIVO
7. AUTOMATIZACIÓN
 - 7.1. Arquitectura general del flujo

- 7.2. Proceso de análisis de creatividades
- 7.3. Clasificación automática de anuncios
- 7.4. Gestión de creatividades mejorables
- 7.5. Gestión de creatividades críticas
- 7.6. Generación automática de nuevas creatividades
- 7.7. Almacenamiento y trazabilidad
- 7.8. Sistema de notificaciones
- 7.9. Resultados
- 8. ROI Y CONCLUSIONES
- 9. ANEXOS
 - 9.1. Buyer Persona
 - 9.2. Metodología de utilización de inteligencia artificial

1. PRESENTACIÓN

1.1 Presentación

Repara&Go es una empresa ficticia 100% digital especializada en facilitar pequeñas reparaciones y tareas de mantenimiento del hogar de forma sencilla, accesible y guiada para personas sin experiencia previa.

Para el desarrollo de este proyecto se ha seleccionado el Kit de Pintura Repara&Go, una solución diseñada para ayudar a los usuarios a reparar pequeños desperfectos y mejorar el aspecto de paredes interiores sin necesidad de conocimientos técnicos avanzados.

El objetivo de este trabajo es diseñar una estrategia de lanzamiento para este producto utilizando herramientas de inteligencia artificial aplicadas al marketing. Para ello, se desarrollarán distintos elementos relacionados con su comercialización, como el análisis del mercado, la creación de contenidos orgánicos, el diseño de una campaña publicitaria, la creación de un asistente especializado, el desarrollo de un modelo predictivo y la propuesta de automatizaciones orientadas a mejorar la eficiencia de las acciones de marketing.

Antes de desarrollar estas acciones, resulta necesario contextualizar la empresa, el producto seleccionado y el mercado en el que operaría la marca.

1.1 Uso de inteligencia artificial

Para el desarrollo del presente proyecto se ha utilizado un proyecto específico de ChatGPT configurado con instrucciones personalizadas y documentación propia de Repara&Go. Como base de conocimiento se incorporó información corporativa de la empresa, los buyer persona, la propuesta de valor y otros documentos elaborados durante el proyecto, con el objetivo de mantener la coherencia entre los distintos entregables.

Este entorno de trabajo se empleó como apoyo durante el desarrollo del proyecto para tareas de investigación, generación de ideas, redacción y revisión

de contenidos. En todos los casos, las propuestas obtenidas fueron revisadas, adaptadas y validadas antes de su incorporación al documento final.

Configuración del proyecto

Nombre del proyecto

Repara & Go - Máster

Instrucciones

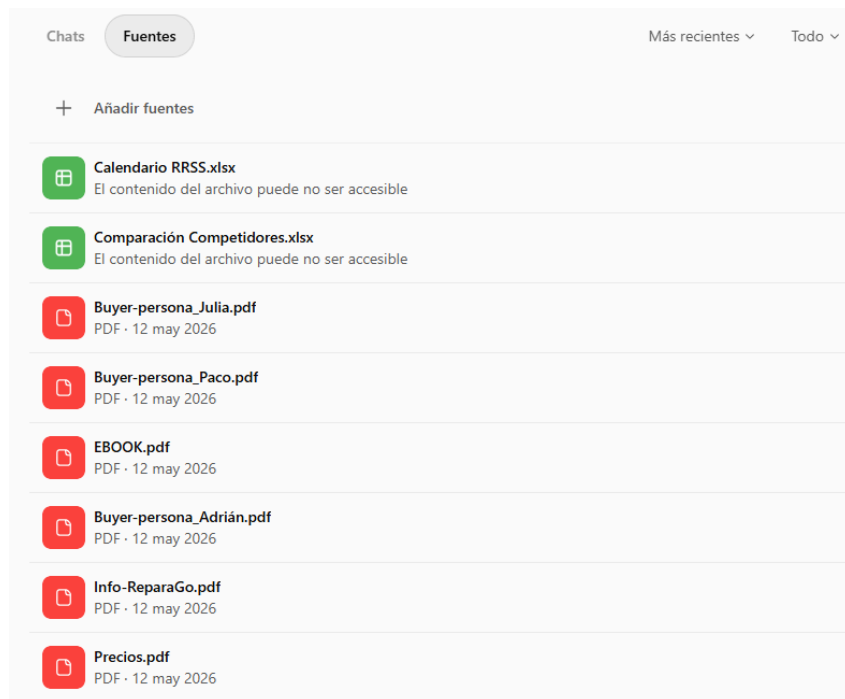
Establece el contexto y personaliza cómo responde ChatGPT en este proyecto.

Repara&Go es una plataforma web centrada en facilitar la reparación y el mantenimiento del hogar mediante un enfoque práctico y accesible. Su funcionamiento se articula en tres líneas principales:

- Venta de kits de reparación: Ofrece kits diseñados para resolver necesidades concretas del hogar. Estos pueden adquirirse como kits cerrados, con herramientas y materiales predefinidos, o configurarse de forma personalizable según el tipo de reparación y el nivel del usuario.
- Academia digital: Incluye una academia online con videotutoriales impartidos por profesionales del sector. Los contenidos están orientados al aprendizaje progresivo y permiten al usuario realizar reparaciones de forma autónoma y segura.
- Red de profesionales: Facilita el acceso a especialistas cualificados mediante un modelo de intermediación. La plataforma conecta a usuarios y profesionales, gestionando el servicio a cambio de una comisión.

En conjunto, Repara&Go integra comercio, formación y servicios profesionales en un entorno digital único.

Su público objetivo son personas sin experiencia previa en reparaciones domésticas, pero con curiosidad y motivación por aprender a hacer pequeños arreglos por su cuenta. Son perfiles afines al espíritu DIY, aunque abiertos a recurrir a un profesional como alternativa cuando la situación lo requiere.



Para la elaboración de la presentación se tomó como punto de partida el proyecto de Inbound Marketing desarrollado previamente sobre la marca Repara&Go. No obstante, el contenido fue revisado y adaptado para centrar el análisis en el lanzamiento del Kit de Pintura, objeto del presente Global Project.

2. CONTEXTUALIZACIÓN

2.1 Modelo de negocio

Repara&Go es una empresa digital especializada en facilitar pequeñas reparaciones y tareas de mantenimiento del hogar a personas sin experiencia previa. Su modelo de negocio combina la venta de kits de reparación, contenido práctico de aprendizaje y una red de profesionales de apoyo dentro de una misma plataforma.

La empresa sigue un enfoque de DIY asistido (“Do It Yourself” guiado), con el objetivo de ayudar a los usuarios a resolver incidencias domésticas sencillas de forma más fácil, segura y accesible. La propuesta busca reducir las barreras habituales que aparecen cuando una persona quiere realizar una reparación por sí misma, como el desconocimiento, la inseguridad o la falta de herramientas adecuadas.

A diferencia de otras empresas centradas únicamente en la venta de materiales o herramientas, Repara&Go acompaña al usuario durante todo el proceso. Además de proporcionar los materiales necesarios, ofrece videotutoriales, guías prácticas y la posibilidad de recurrir a profesionales cuando la reparación requiere conocimientos más avanzados.

El modelo de negocio se estructura en tres líneas principales:

- Venta online de kits de reparación adaptados a incidencias concretas del hogar.
- Academia digital de videotutoriales y guías paso a paso.
- Red de profesionales verificados como apoyo para reparaciones de mayor complejidad.

De este modo, el usuario puede acceder desde una única plataforma a los materiales, el aprendizaje y el apoyo necesarios para realizar pequeñas reparaciones con mayor autonomía y confianza.

2.2 Propuesta de valor

La propuesta de valor de Repara&Go se basa en facilitar pequeñas reparaciones domésticas mediante una experiencia guiada, accesible y adaptada a personas sin experiencia previa.

La marca construye su posicionamiento sobre cuatro pilares principales:

- ***Simplicidad:*** soluciones diseñadas para usuarios principiantes, con procesos claros y fáciles de seguir.
- ***Accesibilidad:*** reparaciones domésticas asequibles sin necesidad de experiencia previa.
- ***Acompañamiento:*** videotutoriales, guías prácticas y orientación durante todo el proceso.
- ***Autonomía:*** capacidad de resolver incidencias cotidianas sin depender constantemente de terceros.

A través de este enfoque, **Repara&Go** busca eliminar algunas de las principales barreras habituales en el mantenimiento del hogar:

- desconocimiento técnico,
- miedo a empeorar la avería,
- dificultad para identificar materiales adecuados,
- falta de herramientas específicas,
- dependencia de profesionales incluso para tareas sencillas.

En este contexto, Repara&Go busca que cualquier persona pueda afrontar pequeñas reparaciones domésticas con mayor seguridad, reduciendo la incertidumbre habitual del proceso y aumentando la confianza para resolver este tipo de tareas por sí misma.

2.3 Kit de pintura Repara&Go

El producto seleccionado es el **Kit de Pintura Repara&Go**, una solución diseñada para ayudar a los usuarios a realizar pequeñas tareas de pintura y reparar desperfectos estéticos en paredes interiores sin necesidad de experiencia previa.

El kit está dirigido principalmente a usuarios principiantes que desean solucionar pequeños desperfectos domésticos sin necesidad de conocimientos técnicos avanzados ni experiencia previa en bricolaje. Su objetivo es acompañar al usuario durante todo el proceso, desde la preparación inicial de la superficie hasta el acabado final.

El Kit de Pintura incluye los materiales y herramientas esenciales para realizar pequeñas reparaciones interiores:

- Rodillo
- Brocha mediana
- Cubeta para pintura
- Cinta de carrocero
- Plásticos protectores
- Espátula
- Lija fina
- Masilla tapagrietas
- Guantes
- Instrucciones de preparación y acabado

El producto tiene un precio de 35 €, lo que lo convierte en una alternativa asequible para aquellas personas que desean realizar pequeñas mejoras en el hogar sin asumir el coste de contratar un servicio profesional.

2.3.1 Narrativa del producto

Muchas pequeñas incidencias del hogar comienzan con desperfectos aparentemente simples: marcas en una pared, pequeñas grietas o agujeros visibles tras mover un cuadro o un mueble. Aunque suelen ser reparaciones de baja complejidad, es habitual que terminen aplazándose por inseguridad, desconocimiento o miedo a no obtener un buen resultado.

Esta situación provoca que tareas sencillas de mantenimiento doméstico se perciban como procesos más complejos de lo que realmente son, especialmente entre personas que nunca han realizado este tipo de reparaciones.

El **Kit de Pintura Repara&Go** nace para responder a esa necesidad. Su objetivo no es únicamente proporcionar los materiales necesarios para reparar una pared, sino ayudar al usuario a dar el primer paso con mayor tranquilidad y confianza.

La propuesta busca convertir una tarea que muchas personas perciben como complicada en una experiencia asumible y satisfactoria. De este modo, el valor del producto no reside únicamente en el resultado final, sino también en la sensación de haber sido capaz de mejorar el hogar por uno mismo.

2.4 Público objetivo

Repara&Go se dirige principalmente a usuarios particulares sin experiencia previa en reparaciones o mantenimiento del hogar, pero buscan soluciones prácticas y accesibles para el mantenimiento cotidiano del hogar.

La propuesta está orientada a personas que desean resolver pequeñas incidencias domésticas por sí mismas, reducir el coste de reparaciones sencillas y sentirse más seguras a la hora de realizar tareas básicas de mantenimiento.

El modelo de negocio encaja especialmente con perfiles como:

- personas que viven solas y necesitan desenvolverse de forma autónoma.
- familias con poco tiempo disponible que buscan soluciones cómodas y prácticas.
- usuarios interesados en aprender tareas básicas de bricolaje y mantenimiento.
- consumidores que prefieren evitar el coste de contratar profesionales para arreglos simples.

En el caso concreto del **Kit de Pintura Repara&Go**, el público objetivo se centra especialmente en usuarios principiantes que desean mejorar pequeñas imperfecciones estéticas del hogar sin necesidad de contratar servicios profesionales. Se trata de personas que desean mejorar el aspecto de su vivienda sin necesidad de contratar ayuda externa y que buscan una solución que les

permita obtener buenos resultados aunque nunca hayan realizado este tipo de tareas anteriormente.

Para facilitar la comprensión del público objetivo, se han desarrollado tres buyer persona representativos de los principales perfiles de clientes potenciales de Repara&Go: Julia López, Adrián Pascual y Paco Martínez. Estos perfiles recogen sus motivaciones, necesidades, barreras y comportamiento de compra, y sirven como base para el diseño de la estrategia de comunicación y los materiales desarrollados en los capítulos posteriores. Su descripción completa puede consultarse en el [Anexo 9.1](#).

2.5 Análisis de mercado

2.5.1 Objetivo

El principal objetivo del estudio de mercado realizado para el presente proyecto es analizar el contexto competitivo en el que operaría Repara&Go dentro del sector del bricolaje doméstico y las soluciones DIY orientadas al mantenimiento del hogar, centrando el análisis específicamente en la categoría de kits de pintura para personas sin experiencia previa.

La investigación busca identificar qué empresas ofrecen productos o servicios relacionados con la pintura doméstica y el bricolaje guiado, cómo se posicionan actualmente dentro del mercado y qué necesidades del consumidor están cubriendo. Al mismo tiempo, el análisis permite detectar oportunidades estratégicas para diferenciar la propuesta de valor del Kit de Pintura Repara&Go frente a otras soluciones existentes.

Además del análisis competitivo, el estudio también se orienta a identificar tendencias relevantes del sector, como el crecimiento del modelo DIY, el aumento del interés por aprender reparaciones domésticas a través de contenidos y tutoriales online y la búsqueda de soluciones prácticas, accesibles y económicas para pequeñas reparaciones domésticas.

Desde un enfoque estratégico, este análisis resulta especialmente útil para definir el posicionamiento del producto, detectar ventajas competitivas e

identificar necesidades no cubiertas en usuarios principiantes. Asimismo, servirá como base para el desarrollo posterior de las campañas de marketing, la estrategia de contenidos y las acciones de comunicación del proyecto.

2.5.2 Competidores

El análisis competitivo del **Kit de Pintura Repara&Go** se centra en identificar tanto empresas que comercializan productos similares como alternativas que cubren la misma necesidad del usuario desde enfoques diferentes.

Para ello, se han analizado tres tipos de competidores:

- **Directos:** comercializan kits, herramientas o materiales relacionados con la pintura doméstica,
- **Indirectos:** ofrecen contenido, formación o recursos DIY orientados al mismo tipo de usuario,
- **Sustitutivos:** formados por plataformas o servicios profesionales que eliminan la necesidad de que el usuario realice la reparación por sí mismo.

La siguiente tabla resume los principales competidores identificados, su posicionamiento y los elementos diferenciales más relevantes dentro del mercado.

Comparativa de los competidores: [† Comparación Competidores](#)

Empresa	Tipo	Qué vende	Público	Precio	Diferenciación
Repara&Go	Sujeto	Kit de pintura + tutorial guiado	Principiantes DIY	35€	Ecosistema digital + aprendizaje + apoyo profesional
Leroy Merlin	Directo	Herramientas y packs de pintura	Generalista hogar	Medio	Amplio catálogo y tienda física
ManoMano	Directo	Kits y accesorios DIY online	DIY digital	Variable	Marketplace especializado en bricolaje
Amazon	Directo	Kits de pintura y accesorios	Generalista	Variable	Rapidez de envío y gran variedad
Pinturas Ydeco	Directo	Packs especializados de pintura	Usuario enfocado en pintura	Competitivo	Especialización técnica
La Casa del Pintor	Directo	Pinturas y herramientas	Usuario doméstico y aficionado	Medio	Especialización en pintura
Pinturas Alfaz	Directo	Materiales y accesorios de pintura	Aficionado DIY	Competitivo	Especialización en decoración y pintura
Pinturas Alejo	Directo	Pinturas y packs profesionales	Aficionado / Profesional	Variable	Asesoramiento especializado
YouTube	Indirecto	Tutoriales gratuitos de pintura	DIY principiante	Gratis	Formación accesible y masiva
Habitissimo	Sustitutivo	Pintores profesionales	Usuarios que no quieren hacerlo	Alto	Resolución completa del trabajo
Taskrabbitt	Sustitutivo	Servicios de pintura y montaje	Usuarios urbanos sin tiempo	Alto	Rapidez y comodidad
Obramat	Indirecto	Materiales de obra y pintura	Usuario avanzado / profesional	Competitivo	Precios bajos y enfoque profesional

A partir del análisis realizado, se observa que la mayoría de competidores del sector se centran principalmente en la venta de materiales, herramientas o servicios profesionales, mientras que pocas propuestas integran producto, aprendizaje guiado y acompañamiento dentro de una misma experiencia digital.

En este contexto, Repara&Go busca diferenciarse mediante un posicionamiento orientado a personas sin experiencia previa, simplificando el proceso de reparación y reduciendo las barreras habituales de entrada al bricolaje doméstico.

2.5.3 Análisis del sector y tendencias

El sector del bricolaje doméstico y las soluciones DIY ha experimentado un crecimiento significativo durante los últimos años, impulsado por el aumento del interés por la autonomía doméstica, el ahorro económico y el acceso masivo a tutoriales y contenido educativo online.

Según un estudio de [Mordor Intelligence](#), el mercado global del bricolaje continuará creciendo durante los próximos años, favorecido por factores como:

- envejecimiento del parque de viviendas,
- incremento del coste de las reformas,
- mayor interés por el mantenimiento doméstico,

- búsqueda de alternativas más económicas frente a servicios profesionales.

En paralelo, el comportamiento del consumidor refleja una tendencia creciente hacia el aprendizaje autónomo mediante plataformas digitales. Los contenidos relacionados con bricolaje, pintura y pequeñas reparaciones cuentan con una elevada presencia en plataformas como YouTube y TikTok, donde los tutoriales prácticos se han consolidado como una de las principales fuentes de aprendizaje para quienes desean iniciarse en este tipo de tareas. .

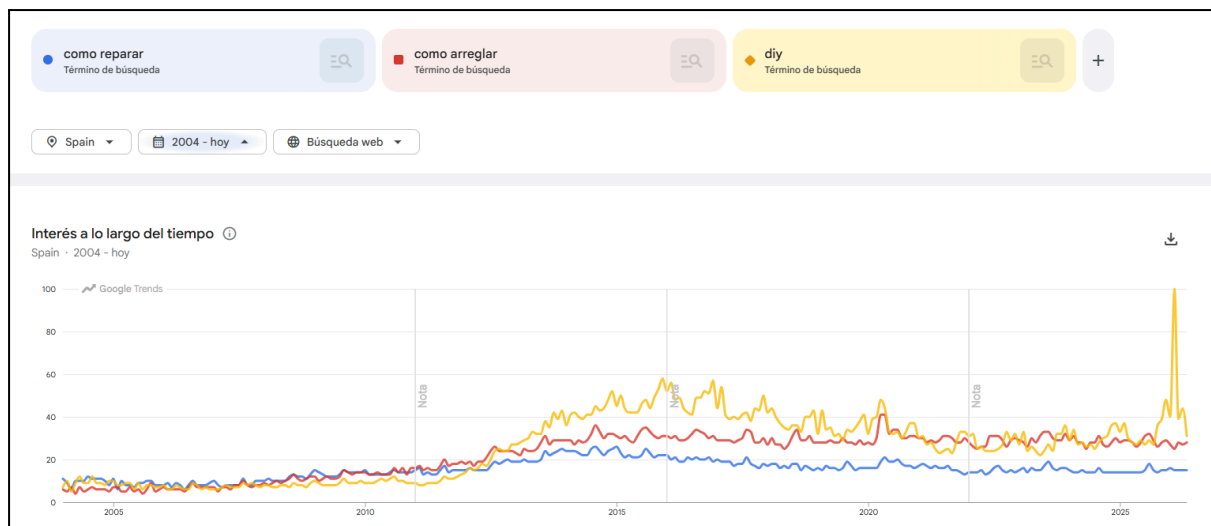
Entre las principales tendencias detectadas destacan:

- crecimiento del consumo de contenido DIY en plataformas digitales,
- aumento del interés por pequeñas reparaciones domésticas,
- búsqueda de soluciones accesibles y fáciles de ejecutar,
- interés por alargar la vida útil de objetos y espacios del hogar,
- consumo de contenido rápido y visual orientado al aprendizaje práctico.

Este contexto resulta especialmente relevante para el modelo de negocio de Repara&Go, ya que valida la existencia de un público interesado en realizar pequeñas reparaciones domésticas, pero que necesita orientación, instrucciones claras y soluciones que reduzcan la incertidumbre durante el proceso.

Además del análisis sectorial, se ha realizado un estudio complementario mediante Google Trends para identificar la evolución del interés de búsqueda relacionado con el bricolaje doméstico y la pintura interior.

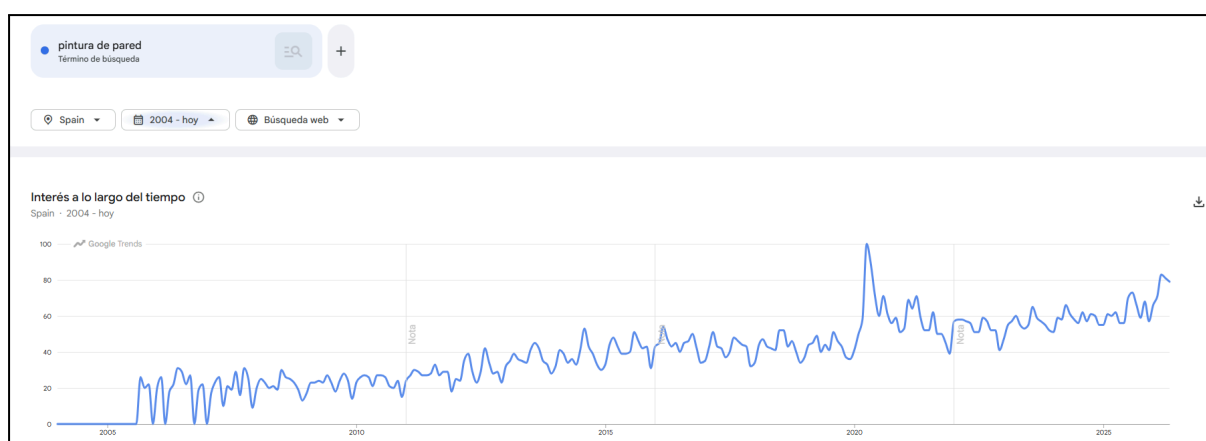
Las búsquedas vinculadas a términos como “cómo reparar”, “cómo arreglar” o “DIY” muestran una tendencia de crecimiento progresiva desde 2011, reflejando un aumento del interés por las reparaciones realizadas por el propio usuario.



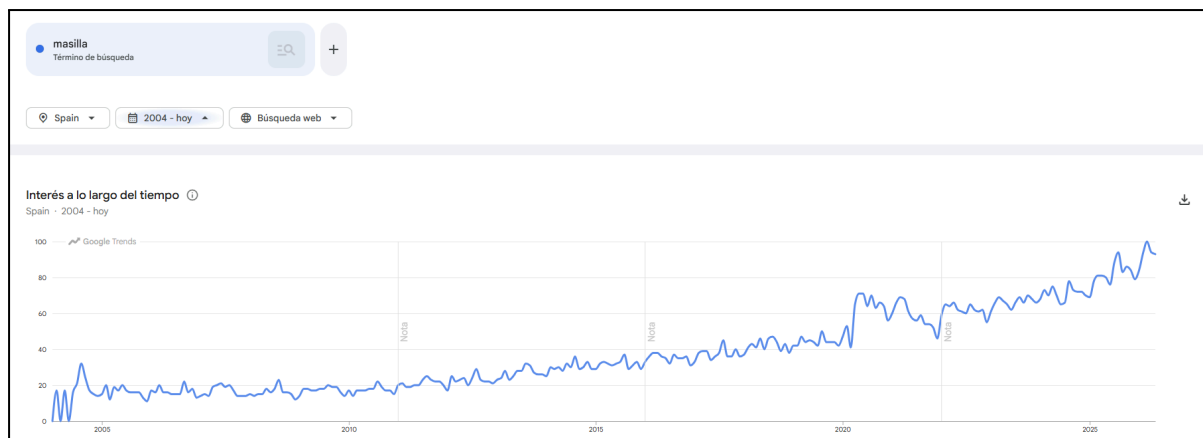
**Términos: cómo reparar vs cómo arreglar vs DIY*

Se observa un crecimiento sostenido del interés relacionado con reparaciones domésticas y aprendizaje DIY, especialmente a partir de 2020, lo que evidencia una mayor predisposición del consumidor hacia soluciones de mantenimiento realizadas por cuenta propia.

Del mismo modo, términos relacionados con materiales específicos del **Kit de Pintura Repara&Go**, como “masilla” o “pintura de pared”, presentan una evolución positiva especialmente a partir de 2020, coincidiendo con el incremento de actividades domésticas durante el periodo de confinamiento.



**Término: pintura de pared*



* Término: masilla

Estos datos refuerzan la oportunidad de posicionar el **Kit de Pintura Repara&Go** como una solución orientada a personas que desean mejorar el aspecto de su vivienda por sí mismas, pero que necesitan una forma más clara y segura de afrontar este tipo de tareas.

2.5.4 Oportunidades detectadas

El análisis conjunto de tendencias de mercado, comportamiento del consumidor y comunicación de competidores permite identificar una desconexión relevante entre las necesidades reales del usuario doméstico y las soluciones que ofrece actualmente el mercado. Aunque muchas empresas han evolucionado hacia modelos más orientados a la enseñanza y al apoyo al usuario, todavía existen carencias que generan oportunidades para Repara&Go.

Los usuarios interesados en realizar pequeñas tareas de pintura doméstica no buscan únicamente comprar herramientas o materiales. También necesitan reducir la incertidumbre asociada al proceso, evitar errores y contar con una guía clara que les permita obtener buenos resultados aunque nunca hayan realizado este tipo de tareas anteriormente.

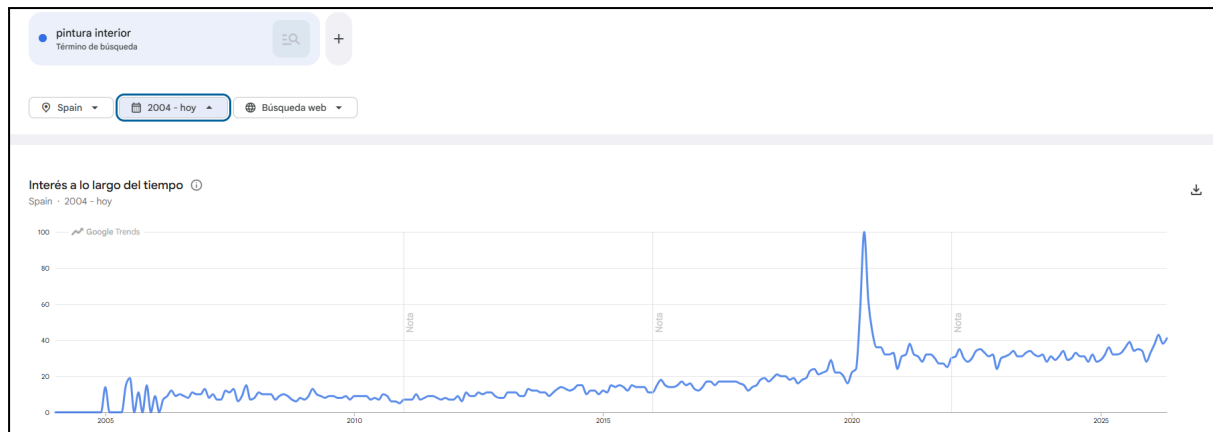
Esta necesidad se refleja en los comentarios analizados en TikTok y otras plataformas, donde predominan dudas relacionadas con el uso de herramientas, la preparación de superficies o la aplicación correcta de la pintura. Además, para

muchos consumidores estas tareas representan una oportunidad para ganar autonomía y confianza dentro del hogar.



Por otro lado, el análisis de competidores muestra que el mercado continúa centrándose principalmente en la venta de materiales y herramientas, complementados en algunos casos con contenido educativo. Sin embargo, la experiencia del usuario sigue estando fragmentada, obligándolo a tomar decisiones relacionadas con la elección de productos, cantidades o procedimientos sin una guía clara durante todo el proceso.

Además, las tendencias observadas en Google Trends muestran un crecimiento sostenido del interés por el bricolaje doméstico, la pintura interior y el aprendizaje DIY, especialmente en contextos relacionados con el ahorro económico y la mejora del hogar.



**Término: Pintura interior*

En este contexto, la principal oportunidad para Repara&Go no reside únicamente en comercializar kits de pintura, sino en ofrecer una experiencia simplificada y guiada para usuarios principiantes. Su propuesta de valor responde directamente a las necesidades detectadas durante la investigación:

- kits cerrados que reducen la sobrecarga de decisiones,
- videotutoriales claros orientados a principiantes,
- acompañamiento durante el proceso,
- lenguaje sencillo y cercano,
- y posibilidad de recurrir a apoyo profesional cuando sea necesario.

Además, existe una oportunidad de posicionamiento emocional vinculada a la autonomía y la confianza personal. Muchos usuarios no buscan únicamente reparar una pared, sino sentirse capaces de mejorar su hogar por sí mismos.

Por tanto, el mercado parece evolucionar hacia un modelo en el que la información, la orientación práctica y la ayuda al usuario tienen cada vez más peso frente a la simple venta de materiales. En este escenario, Repara&Go puede diferenciarse mediante una propuesta que integra producto, aprendizaje y apoyo dentro de una misma experiencia.

2.5.5 Análisis DAFO

Con la información obtenida durante el análisis de mercado, se ha elaborado un análisis DAFO para identificar las principales fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de Repara&Go.

Documento DAFO:  DAFO

IMPACTO	ASPECTOS POSITIVOS	ASPECTOS NEGATIVOS
ORIGEN INTERNO (Factores propios del proyecto/empresa)	● FORTALEZAS * Ecosistema integral: Combina producto, formación y soporte profesional en una sola plataforma. * Foco en principiantes: Posicionamiento claro que elimina barreras técnicas de entrada. * Acompañamiento y confianza: Videotutoriales y lenguaje accesible que reducen el miedo al error. * Escalabilidad digital: Modelo online que permite crecer en catálogo y geografía sin tiendas físicas. * Control logístico: Gestión propia de kits que asegura una experiencia de usuario coherente.	● DEBILIDADES * Marca nueva: Falta de trayectoria, reconocimiento y reputación consolidada en el mercado. * Alta demanda de contenido: Necesidad constante de producir material educativo actualizado. * Complejidad logística: La gestión propia de stock y envíos eleva costes y complica el inicio. * Barrera del "Hazlo Tú Mismo": Dependencia de que el usuario confíe en sus propias habilidades.
ORIGEN EXTERNO (Factores del entorno y mercado)	● OPORTUNIDADES * Auge del movimiento DIY: Crecimiento sostenido del interés por las reparaciones autónomas. * Consumo visual rápido: Tendencia al alza de aprender con vídeos cortos (estilo TikTok/YouTube). * Motivación por el ahorro: El alto coste de los profesionales impulsa a buscar opciones más baratas. * Competencia saturada/técnica: Los rivales tradicionales usan un lenguaje complejo y catálogos densos. * Valor emocional: Mayor conexión emocional con la autonomía y autosuficiencia doméstica.	● AMENAZAS * Competidores gigantes: Grandes marketplaces (Amazon, Leroy Merlin) con músculo logístico y precios bajos. * Contenido gratuito infinito: Abundancia de tutoriales gratis en redes que compiten con el modelo de pago. * Fácil replicación: Riesgo alto de que marcas con más recursos copien la idea rápidamente. * Sensibilidad al precio: Usuarios que prefieren comprar piezas sueltas baratas antes que un kit integrado. * Dependencia digital: Riesgo ante cambios de algoritmo o subidas de costes publicitarios en redes.

El análisis DAFO muestra que la principal ventaja competitiva de Repara&Go no reside únicamente en la venta de kits, sino en la combinación de materiales, aprendizaje y apoyo dentro de una misma solución. Esta integración permite reducir muchas de las dificultades que suelen encontrar quienes desean realizar pequeñas reparaciones por su cuenta.

En este contexto, el éxito del proyecto dependerá de que el mercado perciba un valor diferencial claro frente a las alternativas existentes. La propuesta de Repara&Go debe demostrar que reúne en un único entorno los recursos necesarios para facilitar este tipo de tareas y ayudar al usuario a obtener mejores resultados con menos esfuerzo.

2.6 Conclusiones del análisis de mercado

El análisis realizado muestra un contexto favorable para el lanzamiento del Kit de Pintura Repara&Go. La evolución del interés por el bricolaje doméstico, el crecimiento del consumo de contenido relacionado con reparaciones del hogar y las oportunidades detectadas en el análisis competitivo respaldan la viabilidad de la propuesta.

Los resultados obtenidos permiten avanzar hacia el diseño de la estrategia de marketing con una base sólida, identificando tanto las necesidades del público objetivo como los elementos diferenciales sobre los que construir la comunicación y el posicionamiento del producto.

2.7 Metodología de investigación

El análisis de mercado se ha desarrollado mediante una metodología de investigación apoyada en herramientas de inteligencia artificial y complementada con la revisión y contraste de fuentes especializadas. El objetivo ha sido obtener una visión amplia del contexto competitivo y adaptar toda la información al caso específico de Repara&Go.

Durante la investigación se utilizaron ChatGPT y Gemini para identificar competidores, detectar tendencias del sector, plantear líneas de investigación y sintetizar información procedente de distintas fuentes. Posteriormente, los resultados obtenidos fueron contrastados manualmente mediante la consulta de páginas web corporativas, informes especializados y otras fuentes de información, verificando su adecuación al proyecto.

Asimismo, se empleó Google Trends para analizar la evolución del interés de búsqueda de términos relacionados con el bricolaje doméstico, la pintura y el movimiento DIY, mientras que NotebookLM se utilizó para organizar la documentación recopilada, resumir informes y analizar la comunicación de diferentes competidores.

Este proceso permitió combinar la capacidad de análisis y síntesis de las herramientas de inteligencia artificial con una revisión crítica de la información

obtenida, garantizando que todas las conclusiones incorporadas al proyecto estuvieran contrastadas y adaptadas al contexto de Repara&Go.

El detalle de la metodología seguida, las herramientas empleadas y ejemplos representativos de los prompts utilizados pueden consultarse en [el anexo 9.2](#).

3. DISEÑO DE MATERIALES Y CONTENIDO ORGÁNICO

Los materiales gráficos incluidos en este apartado (identidad visual, imágenes de producto, artículos del blog, landing page, email marketing y creatividades para redes sociales) se generaron mediante herramientas de inteligencia artificial generativa a partir de descripciones adaptadas a las necesidades de cada pieza. En todos los casos se realizaron diferentes iteraciones hasta obtener propuestas coherentes con la identidad visual de Repara&Go. Las versiones finales fueron posteriormente revisadas y seleccionadas antes de incorporarse al proyecto.

3.1 Estrategia de comunicación

3.1.1 Objetivos

La estrategia de comunicación de Repara&Go debe responder a un reto principal: conseguir que pequeñas tareas de mantenimiento del hogar dejen de percibirse como algo complicado y pasen a verse como reparaciones que cualquier persona puede realizar con confianza.

Los objetivos generales de comunicación de la marca son:

- Posicionar Repara&Go como “la marca que te ayuda a hacerlo tú mismo”
- Reducir el miedo y la barrera de entrada al DIY
- Generar confianza antes de la compra
- Crear una comunidad de personas principiantes
- Convertir contenido en ventas

Dentro del catálogo de Repara&Go, el Kit de Pintura es uno de los productos con mayor potencial para comunicar visualmente los beneficios de la marca.

Además, se trata de una solución especialmente alineada con las necesidades de los buyer persona, que buscan mejorar estéticamente su hogar sin afrontar procesos complejos o costosos.

En este caso, los objetivos son claros:

- ***Hacer que pintar parezca fácil y alcanzable:***

La mayoría de usuarios asocia pintar con manchas, herramientas complejas, caos y miedo a estropear la pared. La comunicación debe desmontar esa percepción.

- ***Vender transformación emocional:***

Quien compra el kit no busca únicamente pintura o herramientas. Lo que realmente busca es renovar un espacio, mejorar la apariencia de su vivienda y experimentar la satisfacción de haber conseguido un cambio por sí mismo.

Por este motivo, la comunicación debe centrarse en los **beneficios emocionales** y visuales del resultado final. Los contenidos de transformación, especialmente los formatos de antes y después, serán fundamentales para despertar el interés y generar deseo.

- ***Asociar la marca con resultados satisfactorios:***

La comunicación debe transmitir que el valor del kit no está solo en los materiales que incluye, sino en la experiencia completa que ofrece al usuario para realizar la reparación con mayor tranquilidad.

- ***Impulsar contenido fáciles de compartir:***

La pintura es una categoría especialmente adecuada para la creación de contenido visual de alto impacto. El objetivo es convertir el kit en un producto “demostrable”. Los formatos clave para ello son:

- time-lapses
- transformaciones
- errores comunes
- comparativas
- POV
- mini tutoriales
- y videos de “si yo pude, tú también”.

Estos objetivos servirán como base para el desarrollo de los distintos materiales de comunicación incluidos en los siguientes apartados.

3.1.2 Voz y tono de comunicación

La comunicación de Repara&Go debe reflejar la esencia de la marca: hacer sencillo aquello que tradicionalmente se percibe como complicado. Para lograrlo, es necesario adoptar un tono cercano, práctico y accesible, capaz de conectar con usuarios que no poseen conocimientos técnicos.

La marca debe comunicarse desde una posición de acompañamiento y no de superioridad. Su papel no es demostrar experiencia, sino ayudar al usuario a sentirse capaz de realizar pequeñas reparaciones y mejoras por sí mismo.

En consecuencia, resulta fundamental evitar el exceso de tecnicismos, los mensajes excesivamente especializados o cualquier enfoque que pueda generar distancia con el público objetivo. La comunicación debe ser clara, directa y natural.

La personalidad de la marca debe transmitir cercanía, confianza y una actitud positiva. El objetivo es que el usuario sienta que está recibiendo la ayuda de alguien que le explica las cosas de forma sencilla, sin juzgar sus conocimientos ni hacer que la tarea parezca más difícil de lo que realmente es.

3.1.3 Pilares de contenido

Los pilares de contenido de Repara&Go definen de qué va a hablar la marca y cómo estructurar sus mensajes para conectar con la comunidad. Diversifica su contenido en 5 grandes enfoques estratégicos:

- **Educación práctica:** Ayudar al usuario a aprender pequeñas reparaciones mediante explicaciones sencillas y fáciles de seguir.
- **Inspiración y transformación:** Mostrar el impacto que pueden tener pequeñas mejoras en el hogar para despertar el interés y motivar al usuario a realizarlas.
- **Confianza y acompañamiento:** Reducir la inseguridad inicial y transmitir que equivocarse forma parte del aprendizaje.

- **Entretenimiento y viralidad:** Aumentar el alcance de la marca mediante contenidos cercanos, dinámicos y adaptados a los formatos propios de las redes sociales.
- **Conversión y producto:** Mostrar el valor del Kit de Pintura de forma natural, integrándolo dentro de los contenidos para favorecer la decisión de compra.

Estos cinco pilares servirán como base para el desarrollo de los distintos materiales de comunicación que se presentan en los apartados siguientes.

3.2 Identidad visual

El diseño del logo parte del carácter "&", presente en el nombre de la marca. Este elemento simboliza la conexión entre el problema y la solución, el aprendizaje y la acción, convirtiéndose en el eje de toda la identidad visual.

A partir de este concepto se desarrollaron distintas propuestas de logotipo, evaluando aspectos como la claridad del símbolo, la cercanía, la diferenciación, la escalabilidad digital y la coherencia con los valores de la marca.

Propuestas de logotipo:

1. Logo A



2. Logo B



3. Logo C



4. Logo D



Tras comparar todas las alternativas, la propuesta seleccionada es el **Logo B**.

El símbolo mantiene la estructura del ampersand, pero incorpora una flecha ascendente y un punto superior que generan una lectura secundaria similar a una persona avanzando o celebrando un logro.

Esta construcción visual simboliza el recorrido que realiza el usuario:

No sé hacerlo → Aprendo → Lo consigo.

Además, introduce un componente humano que conecta especialmente con personas que buscan ganar seguridad en sí mismas y realizar tareas domésticas.

La paleta cromática, por su parte, se selecciona para reforzar los valores de la marca y diferenciarla de la comunicación habitual del sector.

Azul petróleo (#1F5E73): Se utiliza como color principal del logotipo. Representa:

- Confianza.
- Seguridad.
- Estabilidad.
- Profesionalidad.

Aporta credibilidad y transmite la sensación de que el usuario cuenta con apoyo durante el proceso.

Verde lima suave (#A7D948): Se utiliza como color secundario y de acento. Representa:

- Aprendizaje.
- Crecimiento.
- Progreso.
- Acción.

Refuerza visualmente la idea de avance personal y evolución.

Además del logotipo principal, se han diseñado las diferentes versiones necesarias para garantizar su correcta aplicación en los distintos materiales de comunicación y campañas publicitarias.

Variante	Uso
Logo principal	Comunicación general
Símbolo	Redes sociales y favicon
Blanco	Fondos oscuros
Azul petróleo	Fondos claros
Texto	Papelería y documentos



* Se quita contraste para que se aprecie en el documento.

Con el logotipo se han definido las bases del branding, que se resumen en esta tabla:

Elemento	Propuesta
Color principal	Azul petróleo (#1F5E73)
Color secundario	Verde lima suave (#A7D948)
Tipografía	Poppins SemiBold
Estilo	Minimalista, digital y cercano

3.3 Contenidos en redes sociales

La estrategia de contenidos en redes sociales tiene como finalidad **apoyar los objetivos generales de comunicación** de Repara&Go y favorecer la comercialización del Kit de Pintura.

Los objetivos específicos son:

- Consideración y confianza: demostrar que cualquier persona puede obtener buenos resultados siguiendo una metodología sencilla y guiada.
- Conversión orgánica: Mostrar el producto como una solución práctica y convertir el entretenimiento visual y educativo en tráfico directo hacia la web de venta del kit.
- Crear comunidad: fomentar la interacción con personas interesadas en el bricolaje doméstico mediante contenidos útiles, cercanos y participativos.

Las plataformas escogidas para mostrar el potencial de este producto son aquellas más visuales:

- **TikTok:** Es un canal importante de captación puesto que hay un gran consumo de contenido DIY y un alto potencial de viralización. Se crean vídeos cortos con códigos nativos (humor, transiciones rápidas con música en tendencia, formato POV y narrativas en tercera persona muy dinámicas).
- **Instagram:** Es el principal canal de construcción de confianza. Instagram permite profundizar en la relación con la comunidad y reforzar la decisión de compra. Se crean reels, carruseles educativos, testimonios y stories.

La estrategia sigue los pilares de contenido definidos para Repara&Go.

Pilar	Peso
Educación práctica	35%
Inspiración y transformación	25%
Confianza y acompañamiento	20%
Conversión y producto	10%
Entretenimiento y viralidad	10%

Se priorizan los contenidos educativos y orientados a generar confianza, ya que el principal freno de compra identificado durante el análisis de mercado no es el precio, sino la inseguridad que muchas personas sienten al enfrentarse por primera vez a este tipo de tareas.

Calendario editorial:

Para promocionar el Kit de Pintura, estructuramos el contenido en un calendario editorial de todo el mes:

Calendario editorial: [📅 Calendario RRSS](#)

	Canal	Formato	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
Semana 1	TikTok	Video	Antes y Después		Tutorial rápido		
	Instagram	Story	Cuestionario	Antes y después rápido	Recordatorio nuevo post		Cuestionario
		Reel/Post		Carrusel: 5 errores		Reel: Todo lo que incluye	
Semana 2	TikTok	Video	Transformación completa		Error común		
	Instagram	Story	Cuestionario	Antes y después rápido	Recordatorio video nuevo		Cuestionario
		Reel/Post		Carrusel: Mitos		Testimonio	
Semana 3	TikTok	Video	Time-lapse		Truco rápido		
	Instagram	Story	Cuestionario	Antes y después rápido	Recordatorio video nuevo		Cuestionario
		Reel/Post		Carrusel: Qué hacer		Reel: Transformación real paso a paso	
Semana 4	TikTok	Video	Antes y Después		Mini tutorial		
	Instagram	Story	Cuestionario	Antes y después rápido	Recordatorio video nuevo		Cuestionario
		Reel/Post		Carrusel: FAQ		Reel: Unboxing	

Del calendario editorial mensual se ha seleccionado la primera semana como ejemplo representativo para mostrar el desarrollo completo de los contenidos y materiales gráficos creados.

Contenido de publicaciones: [📅 Contenido RRSS](#)

1. LUNES:

TikTok:

Mostrar cómo una pared con pequeños desperfectos puede cambiar completamente la sensación de una estancia con una intervención sencilla.

Imagen de miniatura:



Enlace al video: [📺 TikTok Lunes final.mp4](#)

Copy:

¿Te ha pasado que una pared estropeada hace que toda la habitación parezca más vieja?

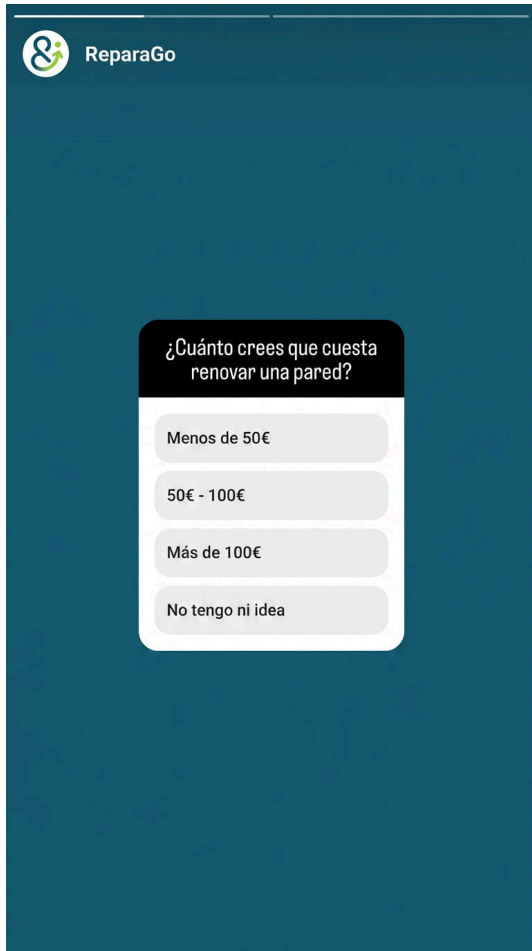
Muchas veces lo vamos dejando porque pensamos que será complicado.

La realidad es que a veces un pequeño cambio cambia todo el espacio.

¿Qué rincón de tu casa lleva demasiado tiempo pidiéndote un cambio?

#AntesYDespués #DIYEspaña #ReparaAndGo #PinturaFacil #Hogar

Instagram - story:

A screenshot of an Instagram story from the account 'ReparaGo'. The story has a dark teal background. At the top left is the ReparaGo logo, which consists of a green circle with a white ampersand and the text 'ReparaGo' next to it. In the center of the story is a white poll box with a black header. The header text is '¿Cuánto crees que cuesta renovar una pared?'. Below the header are four white buttons with rounded corners, each containing a cost range in Spanish: 'Menos de 50€', '50€ - 100€', 'Más de 100€', and 'No tengo ni idea'.

Se realiza un cuestionario sencillo.

¿Cuánto crees que cuesta renovar una pared?

- Menos de 50€
- 50€-100€
- Más de 100€
- No tengo ni idea

2. MARTES

Instagram - carrusel:

Carrusel de 7 imágenes (1 portada + 6) que muestra los errores básicos que se comenten a la hora de pintar una pared cuando eres principiante.

Imágenes:

Portada:



Texto Portada: "5 errores que hacen que pintar parezca más difícil de lo que es."

Imagen 1:



Texto Imagen 1: "Error #1: Pintar directamente sobre grietas o agujeros."

Imagen 2:



Texto Imagen 2: "Error #2: Pensar que no necesitas proteger la zona."

Imagen 3:



Texto Imagen 3: "Error #3: Usar demasiada pintura de una sola vez."

Imagen 4:



Texto Imagen 4: "Error #4: Saltarte los acabados."

Imagen 5:



Texto Imagen 5: "Error #5: Creer que necesitas experiencia profesional."

Imagen final:



Texto Imagen final: “La mayoría de los problemas vienen de la preparación, no de la pintura.”

Copy del carrusel:

Muchas personas creen que pintar es complicado.

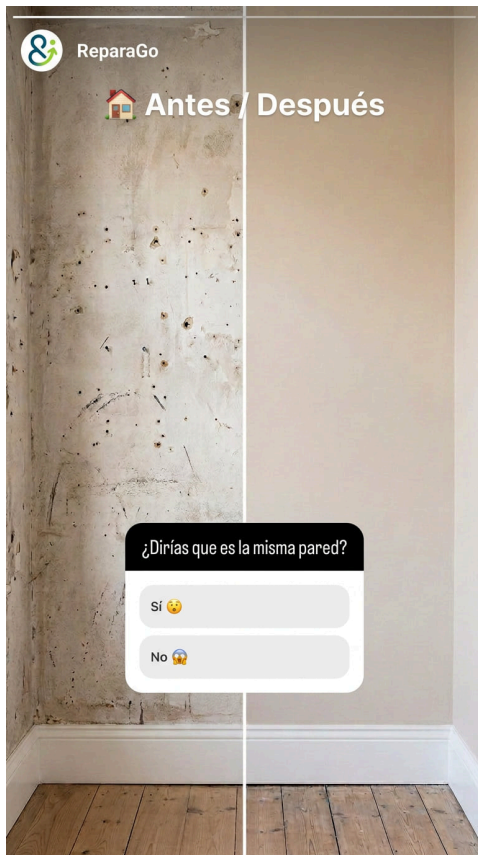
La realidad es que la mayoría de los malos resultados vienen de cometer pequeños errores antes de empezar.

Guarda esta publicación para cuando te animes a renovar una habitación.

¿Cuál de estos errores has cometido alguna vez?

#DIY #PinturaInterior #ReparaAndGo #MejoraTuHogar

Instagram - story:



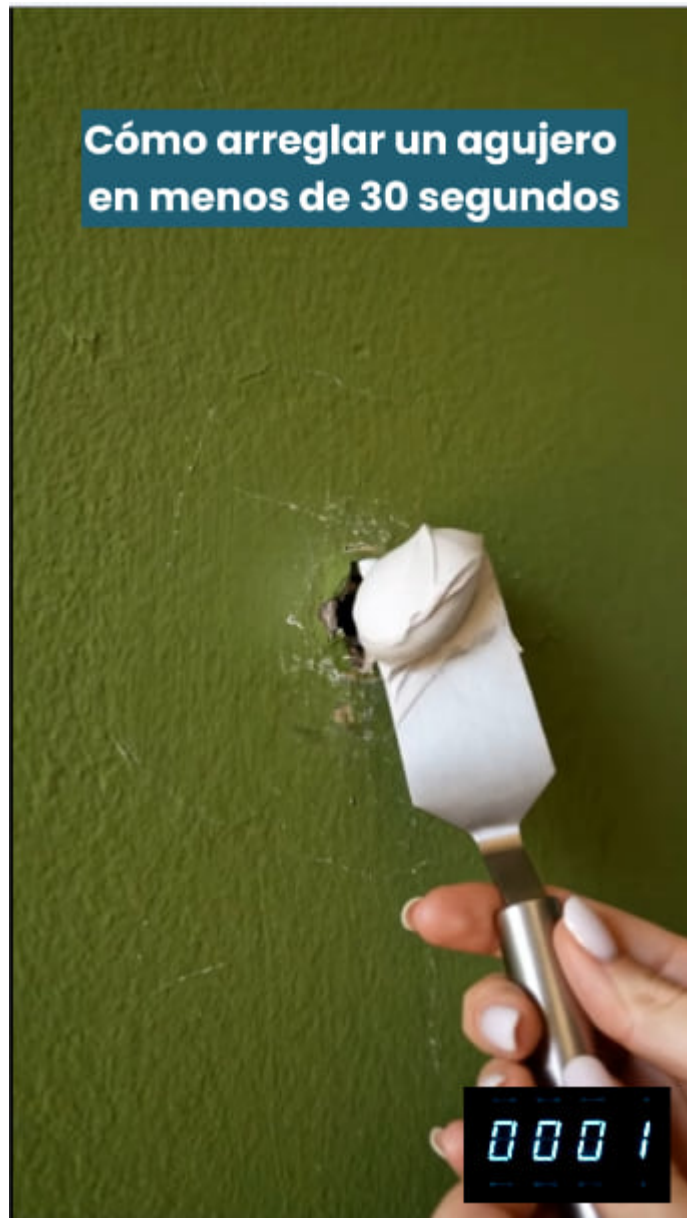
Story de una imagen del antes y el después de pintar una pared con una pregunta sencilla de respuesta sí/no: ¿Dirías que es la misma pared?

3. MIÉRCOLES

TikTok:

Tutorial rápido de cómo tapar un agujero de un cuadro en menos de 20 segundos.

Imagen de miniatura:



Enlace al video: 🎬 Tiktok miércoles final.mp4

Copy:

Los agujeros de cuadros son una de esas cosas que siempre dejamos para más adelante.

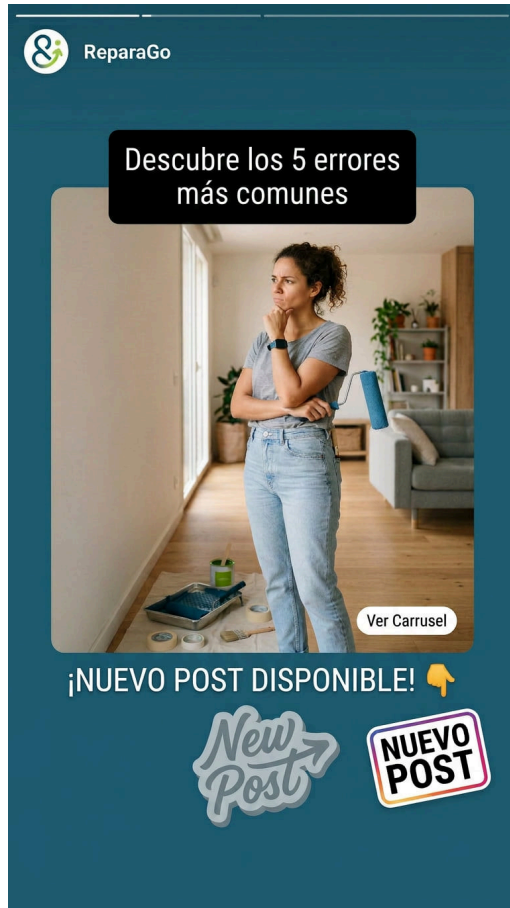
Y suelen tardar menos de lo que tardamos en decidir hacerlo.

¿Cuánto crees que tardarías tú?

#TutorialDIY #PintarCasa #ReparaAndGo #Hogar

Instagram - story:

Story de recordatorio de un nuevo post, coincidiendo con el carrusel publicado el día anterior.

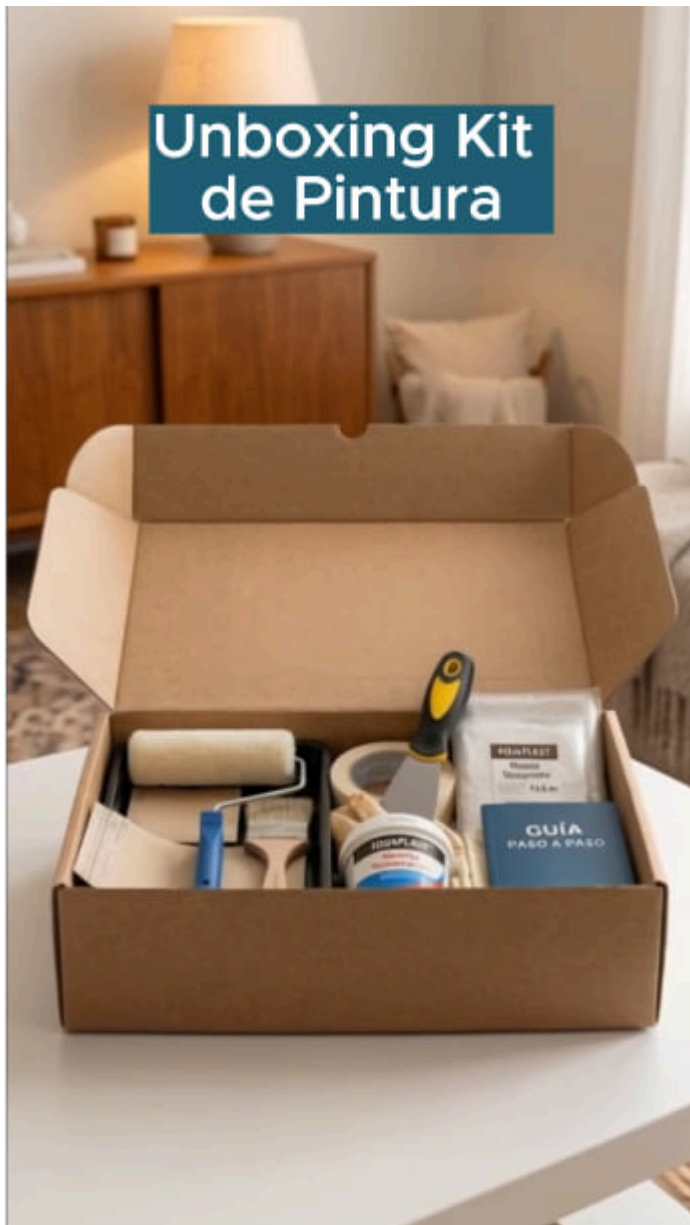


4. JUEVES

Instagram - Reel:

Unboxing visual mostrando cada elemento del kit mientras aparecen textos explicativos.

Imagen de miniatura:



Unboxing Kit de Pintura

Enlace al video: [reel jueves_final.mp4](#)

Copy:

Una de las partes más frustrantes cuando quieres pintar una pared es no saber qué necesitas comprar.

Por eso el Kit de Pintura reúne todo lo básico para empezar sin complicaciones.

Incluye:

- ✓ Rodillo
- ✓ Brocha

- ✓ Cubeta
- ✓ Cinta de carrocerero
- ✓ Plásticos protectores
- ✓ Espátula
- ✓ Lija fina
- ✓ Masilla tapagrietas
- ✓ Guantes

Todo en un único kit. Precio: 35€

#DIYEspaña #PinturaFacil #ReparaAndGo

3.4 Contenidos en blog

Con el fin de complementar la estrategia de contenidos orgánicos de Repara&Go, se han desarrollado dos artículos de blog orientados a proporcionar información útil y práctica a potenciales clientes. Estos contenidos buscan reforzar la propuesta de valor de la marca, fomentar la confianza del usuario y demostrar cómo el conocimiento puede convertirse en una herramienta clave para impulsar la autonomía en las tareas de mantenimiento y mejora del hogar.

Artículo 1:

Ficha de contenido:

Elemento	Descripción
Objetivo	Resolver las principales dudas de quienes quieren pintar una pared por primera vez y demostrar que es una tarea al alcance de cualquier persona.
Pilar de contenido	Educación práctica.
Fase del embudo	Consideración.
Buyer persona principal	Julia López.
CTA	Descubrir el Kit de Pintura Repara&Go para disponer de todas las herramientas necesarias desde el primer momento.

Descripción de imagen de cabecera:

La imagen principal se ha diseñado para transmitir cercanía, confianza y la idea de que cualquier persona puede realizar pequeñas tareas de pintura doméstica con la orientación adecuada. Para ello, se ha tomado como referencia el perfil de Julia López, buyer persona principal del proyecto.



Artículo:

Cómo pintar una pared paso a paso: una forma sencilla de renovar tu hogar por tu cuenta

Hay momentos en los que una habitación pide un cambio. Una pared con marcas, un color que ya no convence o simplemente las ganas de dar un aire nuevo a una estancia pueden ser motivos más que suficientes para ponerse manos a la obra.

Sin embargo, para muchas personas, la idea de pintar una pared genera dudas. ¿Será complicado? ¿Necesitaré experiencia? ¿Y si el resultado no queda bien?

La buena noticia es que pintar una pared es uno de los proyectos de bricolaje más accesibles para principiantes. Con las herramientas adecuadas y siguiendo unos pasos sencillos, es posible conseguir un acabado limpio y satisfactorio, incluso si nunca antes se ha cogido un rodillo.

Además, aprender este tipo de tareas tiene una ventaja extra: cada pequeño proyecto realizado por cuenta propia aporta más confianza para afrontar futuras mejoras en el hogar.

1. Prepara la habitación antes de empezar

Cuando se dispone de poco tiempo, es tentador querer empezar a pintar de inmediato. Sin embargo, dedicar unos minutos a preparar la zona de trabajo puede ahorrar mucho tiempo después.

Retira cuadros, espejos o elementos decorativos de la pared. Si es posible, desplaza los muebles hacia el centro de la habitación y cúbrelos con plástico protector.

A continuación, protege el suelo y coloca cinta de carrocero en rodapiés, marcos de puertas, interruptores y cualquier superficie que no quieras pintar.

Una buena preparación es la base de un resultado profesional.

2. Revisa el estado de la pared

Antes de abrir el bote de pintura, conviene observar la pared con atención.

Es habitual encontrar pequeños desperfectos como:

- Agujeros de antiguos cuadros.
- Grietas superficiales.
- Desconchones.
- Marcas de golpes.

Si detectas alguna imperfección, aplica masilla con una espátula y deja secar según las indicaciones del fabricante. Después, lija suavemente hasta obtener una superficie lisa y uniforme.

Este paso puede parecer secundario, pero marca una gran diferencia en el acabado final.

3. Limpia la superficie

Aunque la pared parezca limpia, suele acumular polvo y pequeñas partículas que pueden dificultar la adherencia de la pintura.

Pasa un paño ligeramente húmedo por toda la superficie y espera a que se seque completamente.

En zonas como cocinas o espacios con mayor acumulación de grasa, puede ser útil utilizar agua tibia con un poco de jabón neutro.

4. Organiza todas las herramientas

Antes de empezar a pintar, asegúrate de tener todo preparado.

Las herramientas básicas suelen ser:

- Rodillo.
- Brocha.
- Cubeta para pintura.
- Cinta de carroceros.
- Plástico protector.
- Espátula.
- Lija.

Tener todos los materiales a mano evita interrupciones y hace que el trabajo sea mucho más cómodo.

5. Pinta primero los bordes y las esquinas

Uno de los errores más comunes es comenzar directamente con el rodillo.

Lo recomendable es utilizar primero una brocha para pintar esquinas, encuentros con el techo, marcos de puertas y zonas próximas a enchufes o interruptores.

Este paso, conocido como recorte, permite trabajar con mayor precisión y facilita el trabajo posterior con el rodillo.

6. Aplica la pintura con el rodillo

Llega el momento más visible del proceso.

Carga el rodillo con pintura, eliminando el exceso en la cubeta para evitar goteos.

Aplica la pintura mediante movimientos amplios en forma de "W" o zigzag. Después, distribuye la pintura de manera uniforme hasta cubrir toda la superficie.

Trabaja por zonas y procura mantener un ritmo constante para evitar diferencias de textura o marcas de secado.

No es necesario buscar la perfección en cada pasada. Lo importante es conseguir una cobertura uniforme.

7. Respeta el tiempo de secado

La impaciencia es uno de los errores más frecuentes cuando se pinta por primera vez.

Aunque la pared pueda parecer seca al tacto, es importante respetar el tiempo recomendado por el fabricante antes de aplicar una nueva capa.

Una segunda mano suele mejorar notablemente la cobertura, la intensidad del color y el aspecto general de la pared.

8. Retira la cinta y realiza los últimos retoques

Una vez terminada la última capa, retira la cinta de carroceros con cuidado.

Hazlo de forma lenta y continua para evitar que se desprenda pintura.

Después, revisa la pared desde distintos ángulos y realiza pequeños retoques si es necesario.

Errores habituales que conviene evitar

- Querer terminar demasiado rápido

Las prisas suelen traducirse en manchas, goteos y acabados irregulares.

- Saltarse la preparación

Proteger correctamente la estancia evita gran parte de los problemas posteriores.

- Utilizar demasiada pintura

Un rodillo excesivamente cargado no mejora la cobertura y aumenta las posibilidades de goteo.

- No reparar los desperfectos

Las grietas y agujeros se vuelven más visibles una vez aplicada la pintura.

- No aplicar una segunda capa

En la mayoría de los casos, una segunda mano es la que proporciona un resultado realmente uniforme.

Renovar una habitación está al alcance de cualquiera

Pintar una pared es una de las formas más sencillas y económicas de transformar un espacio. No hace falta experiencia previa ni conocimientos técnicos avanzados. Con un poco de preparación, las herramientas adecuadas y siguiendo cada paso con calma, es posible conseguir resultados de los que sentirse orgulloso.

Además, cada pequeño proyecto realizado por cuenta propia ayuda a ganar confianza y autonomía para afrontar nuevas mejoras en el hogar.

Si estás pensando en renovar una habitación y quieres tener todo preparado desde el primer momento, el Kit de Pintura Repara&Go reúne las herramientas esenciales para ayudarte a empezar con confianza.

Artículo 2:

Ficha de contenido:

Elemento	Descripción
Objetivo	Ayudar al usuario a evitar los errores más habituales al pintar una pared, reforzando la confianza antes de iniciar el proyecto.
Pilar de contenido	Educación práctica.
Fase del embudo	Consideración.
Buyer persona principal	Adrián Pascual.
Acción esperada	Conocer el Kit de Pintura Repara&Go como una solución que facilita el proceso y ayuda a conseguir mejores resultados.

Descripción de la imagen de cabecera:

La imagen principal se ha diseñado para transmitir la idea de que evitar los errores más habituales al pintar una pared puede marcar una gran diferencia en el resultado final. Para ello, se ha tomado como referencia el perfil de Adrián Pascual, buyer persona del proyecto que valora realizar las tareas correctamente y obtener un buen acabado desde el primer intento.



Artículo:

5 errores que hacen que pintar parezca mucho más difícil de lo que es

Pintar una habitación es una de las mejoras más accesibles que puedes hacer en casa. Sin embargo, muchas personas abandonan la idea después de una mala experiencia o porque creen que se trata de una tarea más complicada de lo que realmente es.

La realidad es que la mayoría de los problemas no aparecen al pintar, sino mucho antes. Pequeños errores de preparación o técnica pueden convertir un proyecto sencillo en una tarea frustrante.

Si quieres conseguir un acabado limpio, ahorrar tiempo y evitar resultados decepcionantes, presta atención a estos cinco errores que hacen que pintar parezca mucho más difícil de lo que es.

Error #1: Pintar directamente sobre grietas o agujeros

Cuando se tiene prisa por empezar, es fácil pensar que la pintura cubrirá pequeñas imperfecciones de la pared.

Sin embargo, ocurre justo lo contrario.

Las grietas, agujeros de antiguos cuadros o pequeños desperfectos suelen destacar todavía más una vez aplicada la pintura. Lo que antes apenas se veía acaba llamando la atención cada vez que entras en la habitación.

Cómo evitarlo

Antes de pintar, revisa toda la superficie y corrige los desperfectos con masilla. Una vez seca, lija suavemente la zona hasta dejarla uniforme.

Invertir unos minutos en este paso puede marcar la diferencia entre un acabado amateur y uno mucho más profesional.

Error #2: Pensar que no necesitas proteger la zona

"Solo voy a pintar una pared". Es una frase que suele terminar con gotas en el suelo, manchas en los rodapiés o salpicaduras en algún mueble.

Preparar la zona puede parecer una pérdida de tiempo, pero en realidad es una de las formas más rápidas de evitar problemas.

Cómo evitarlo

Protege el suelo con plástico o papel cubretodo.

Utiliza cinta de carroceros en rodapiés, interruptores y marcos de puertas. Si hay muebles cerca, cúbrelos antes de empezar.

Diez minutos de preparación pueden ahorrarte mucho más tiempo en limpieza y correcciones.

Error #3: Usar demasiada pintura de una sola vez

Es un error muy habitual cuando se busca terminar rápido.

Parece lógico pensar que cuanto más cargado vaya el rodillo o la brocha, antes se cubrirá la pared. Sin embargo, el exceso de pintura suele provocar el efecto contrario.

Los goteos, acumulaciones y marcas son algunas de las consecuencias más frecuentes.

Cómo evitarlo

Carga el rodillo de forma uniforme y elimina el exceso en la cubeta antes de aplicarlo.

Es mejor dar varias pasadas ligeras que intentar cubrir toda la superficie de una sola vez.

El resultado será más uniforme y profesional.

Error #4: Saltarte los acabados

Después de pintar la pared principal, muchas personas consideran que el trabajo ya está terminado.

Sin embargo, los pequeños detalles son los que suelen marcar la diferencia.

Bordes irregulares, encuentros mal rematados o líneas poco definidas pueden hacer que una pared recién pintada pierda gran parte de su impacto visual.

Cómo evitarlo

Utiliza cinta de carroceros para conseguir líneas limpias y dedica unos minutos a revisar esquinas, marcos y encuentros con el techo.

Los acabados suelen ser la parte menos visible durante el proceso, pero la más evidente cuando el trabajo está terminado.

Error #5: Creer que necesitas experiencia profesional

Probablemente sea el error más común de todos.

Muchas personas posponen pequeñas mejoras en casa porque creen que hace falta experiencia, conocimientos técnicos o herramientas especiales para obtener un buen resultado.

La realidad es muy distinta.

La mayoría de los acabados deficientes no se deben a la falta de experiencia, sino a errores de preparación o a no seguir un proceso adecuado.

Cómo evitarlo

Empieza por proyectos sencillos y sigue cada paso con calma.

No necesitas ser profesional para pintar una habitación correctamente. Con las herramientas adecuadas y una preparación básica, cualquier persona puede conseguir resultados muy satisfactorios.

La mayoría de los problemas vienen de la preparación, no de la pintura

Cuando una pared no queda como esperabas, normalmente el problema no está en la pintura ni en la falta de experiencia.

La mayoría de los errores aparecen antes de empezar: no reparar la superficie, no proteger la zona, aplicar demasiada pintura o descuidar los acabados.

La buena noticia es que todos estos problemas tienen solución.

Con un poco de planificación y las herramientas adecuadas, pintar una habitación puede ser mucho más sencillo de lo que parece y ofrecer resultados de los que sentirse orgulloso.

Todo lo que necesitas para empezar en un solo kit

Evitar estos errores es mucho más sencillo cuando cuentas con los materiales adecuados desde el principio. El Kit de Pintura Repara&Go reúne todo lo necesario para preparar, reparar y pintar una pared sin tener que preocuparte por qué comprar o qué puede faltar durante el proceso.

—

3.5 Landing page de producto

La landing page constituye uno de los principales puntos de conversión dentro de la estrategia digital de Repara&Go. Su objetivo es presentar de forma clara y persuasiva la propuesta de valor del Kit de Pintura, resolviendo las dudas más

habituales de los potenciales clientes y guiándolos hacia la compra mediante una experiencia visual sencilla e intuitiva.

A diferencia de otros contenidos informativos, la landing está diseñada específicamente para transformar el interés generado a través de canales como el blog, las redes sociales o el email marketing en una acción concreta. Para ello, combina elementos de copywriting, diseño visual y experiencia de usuario orientados a destacar los beneficios del producto, transmitir confianza y facilitar la toma de decisión por parte del usuario.

La estructura de la landing se ha diseñado siguiendo un modelo de conversión basado en la secuencia Problema → Solución → Beneficios → Prueba social → Resolución de objeciones → Llamada a la acción, con el objetivo de acompañar al usuario durante todo el proceso de decisión.

A continuación, se muestra el resultado final obtenido mediante herramientas de inteligencia artificial generativa.

Repara&Go
APRENDE. HAZLO. CONFÍA EN TI.

Repara, pinta y transforma tu pared sin experiencia previa

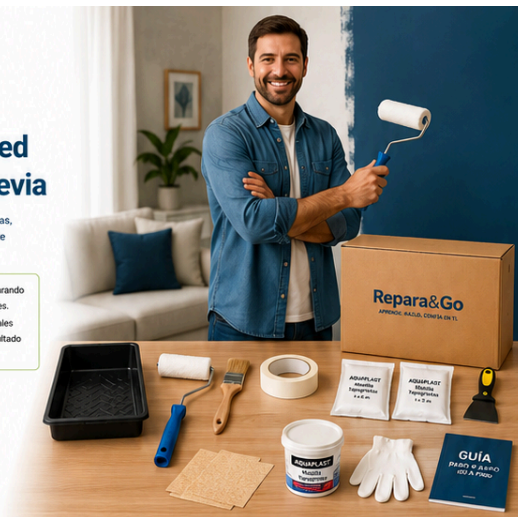
Todo lo que necesitas para reparar pequeñas grietas, cubrir imperfecciones y pintar como un principiante guiado paso a paso.

- ✓ No pierdas tiempo buscando herramientas, comparando materiales o viendo decenas de tutoriales diferentes. Con el Kit de Pintura Repara&Go tienes los materiales esenciales y una guía clara para conseguir un resultado del que sentirte orgulloso.

35 €

Quiero transformar mi pared

Ver qué incluye el kit



! Pintar parece más complicado de lo que realmente es

Seguro que te has encontrado en alguna de estas situaciones:

- ✓ Tienes una grieta o un agujero en la pared y no sabes cómo repararlo.
- ✓ No sabes qué herramientas necesitas comprar.
- ✓ Te preocupa manchar toda la casa.
- ✓ Has visto tutoriales, pero cada uno explica algo diferente.
- ✓ Tienes miedo de gastar dinero y que el resultado quede mal.

Por eso muchas pequeñas reparaciones terminan aplazándose durante meses.

Todo lo que necesitas para empezar está dentro de la caja

El Kit de Pintura Repara&Go ha sido diseñado para personas que nunca han pintado o tienen poca experiencia.

No tendrás que adivinar qué comprar ni aprender terminología complicada.

Recibes los materiales esenciales, instrucciones claras y acceso a una metodología sencilla para ayudarte desde la preparación hasta el acabado final.

Menos dudas. Menos errores. Más confianza.

¿Por qué elegir el Kit de Pintura Repara&Go?



Ahorrar dinero

Evita contratar un profesional para pequeñas reparaciones y retoques que puedes realizar tú mismo.



Gana autonomía

Aprende una habilidad práctica que podrás aplicar una y otra vez en tu hogar.



Siempre guiado

Sigue las instrucciones y videotutoriales paso a paso para saber qué hacer en cada momento.



Ahorra tiempo

Todo llega preparado para que puedas empezar sin recorrer varias tiendas ni comparar decenas de productos.

Todo preparado para tu próxima reparación

Por solo 35 €, recibirás:

- ✓ Rodillo
- ✓ Brocha mediana
- ✓ Cubeta o bandeja para pintura
- ✓ Cinta de carrocero
- ✓ Plásticos protectores
- ✓ Espátula
- ✓ Lija fina
- ✓ Masilla tapagrietas
- ✓ Guantes
- ✓ Instrucciones de preparación y acabado



★ Nada sobra. Nada falta. Todo lo necesario para empezar con confianza.

Tu pared renovada en 4 pasos



Lo que dicen quienes ya lo han probado

★★★★★

Pensaba que iba a ser mucho más complicado. Seguí las instrucciones y conseguí reparar varias marcas de la pared del salón en una tarde.

— Marta G.

★★★★★

Lo mejor es que no tuve que comprar nada más. Venía todo preparado y eso me ahorró muchísimo tiempo.

— Adrián P.

★★★★★

Nunca había cogido una espátula y el resultado fue mucho mejor de lo que esperaba.

— Julia R.

Preguntas frecuentes

- 1. ¿Necesito experiencia previa? No. El kit está pensado específicamente para personas sin conocimientos técnicos ni experiencia en pintura.
- 2. ¿Incluye la pintura? No. El kit incluye las herramientas y materiales necesarios para preparar y reparar la superficie. La pintura se adquiere por separado para que puedas elegir el color que prefieras.
- 3. ¿Qué tipo de reparaciones puedo realizar? Pequeñas grietas, agujeros de tacos, marcas en paredes y retoques de pintura en superficies interiores.
- 4. ¿Cuánto tiempo tardaré en utilizarlo? Dependerá del tamaño de la reparación, pero la mayoría de pequeños arreglos pueden completarse en una tarde.
- 5. ¿Y si me doy cuenta de que necesito ayuda profesional? Repara&Go dispone de una red de profesionales verificados que pueden ayudarte cuando la reparación sea más compleja.
- 6. ¿Las instrucciones son fáciles de seguir? Sí. Están diseñadas para usuarios principiantes y explican el proceso de forma clara y práctica.

Tu pared no se va a arreglar sola
Empezas hoy mismo y descubres que pintar una pared puede ser mucho más fácil de lo que imaginas.

35 €
Kit de Pintura Repara&Go

Quiero mi Kit de Pintura

Todo lo necesario para empezar.
Sin complicaciones. Sin experiencia previa. A tu ritmo.

*Vista general de la landing page diseñada para el Kit de Pintura Repara&Go.

Detalle de la landing page (parte superior):

Repara&Go

APRENDE, HAZLO, CONFÍA EN TI.

Repara, pinta y transforma tu pared sin experiencia previa

Todo lo que necesitas para reparar pequeñas grietas, cubrir imperfecciones y pintar como un principiante guiado paso a paso.

✓ No pierdas tiempo buscando herramientas, comparando materiales o viendo decenas de tutoriales diferentes. Con el **Kit de Pintura Repara&Go** tienes los materiales esenciales y una **guía clara** para conseguir un resultado del que sentirte orgulloso.

35 €

🛒 Quiero transformar mi pared

Ver qué incluye el kit ▾

! Pintar parece más complicado de lo que realmente es

Seguro que te has encontrado en alguna de estas situaciones:

- ✓ Tienes una grieta o un agujero en la pared y no sabes cómo repararlo.
- ✓ No sabes qué herramientas necesitas comprar.
- ✓ Te preocupa manchar toda la casa.
- ✓ Has visto tutoriales, pero cada uno explica algo diferente.
- ✓ Tienes miedo de gastar dinero y que el resultado quede mal.

Por eso muchas pequeñas reparaciones terminan aplazándose durante meses.

Todo lo que necesitas para empezar está dentro de la caja

El **Kit de Pintura Repara&Go** ha sido diseñado para **personas** que nunca han pintado o tienen poca experiencia.

No tendrás que adivinar qué comprar ni aprender terminología complicada.

Recibes los materiales esenciales, instrucciones claras y acceso a una metodología sencilla para ayudarte desde la preparación hasta el acabado final.

♥ Menos dudas. Menos errores. Más confianza.

¿Por qué elegir el Kit de Pintura Repara&Go?

€ Ahorra dinero

Evita contratar un profesional para pequeñas reparaciones y retoques que puedes realizar tú mismo.

🏠 Gana autonomía

Aprende una habilidad práctica que podrás aplicar una y otra vez en tu hogar.

▶ Siempre guiado

Sigue las instrucciones y videotutoriales paso a paso para saber qué hacer en cada momento.

🕒 Ahorra tiempo

Todo llega preparado para que puedas empezar sin recorrer varias tiendas ni comparar decenas de productos.

Todo preparado para tu próxima reparación

Por solo 35 €, recibirás:

- ✓ Rodillo
- ✓ Brocha mediana
- ✓ Cubeta o bandeja para pintura
- ✓ Cinta de carroceros
- ✓ Plásticos protectores
- ✓ Espátula
- ✓ Lija fina
- ✓ Masilla tapagrietas
- ✓ Guantes
- ✓ Instrucciones de preparación y acabado

**Nada sobra.
Nada falta.
Todo lo necesario
para empezar
con confianza.**

Tu pared renovada en 4 pasos

- 1 Compra tu kit**

 Realiza tu pedido online en menos de dos minutos.
- 2 Recibelo en casa**

 Te enviaremos todo lo necesario para comenzar.
- 3 Sigue la guía paso a paso**

 Prepara la superficie, repara imperfecciones y pinta con ayuda de nuestras instrucciones.
- 4 Disfruta del resultado**

 Consigue una pared renovada y la satisfacción de haberlo hecho tú mismo.

Lo que dicen quienes ya lo han probado

★★★★★

Pensaba que iba a ser mucho más complicado. Seguí las instrucciones y conseguí reparar varias marcas de la pared del salón en una tarde.

— Marta G.

★★★★★

Lo mejor es que no tuve que comprar nada más. Venía todo preparado y eso me ahorró muchísimo tiempo.

— Adrián P.

★★★★★

Nunca había cogido una espátula y el resultado fue mucho mejor de lo que esperaba.

— Julia R.

Preguntas frecuentes

¿Necesito experiencia previa?
No. El kit está pensado específicamente para personas sin conocimientos técnicos ni experiencia en pintura.

¿Incluye la pintura?
No. El kit incluye las herramientas y materiales necesarios para preparar y reparar la superficie. La pintura se adquiere por separado para que puedas elegir el color que prefieras.

¿Qué tipo de reparaciones puedo realizar?
Pequeñas grietas, agujeros de tacos, marcas en paredes y retoques de pintura en superficies interiores.

¿Cuánto tiempo tardaré en utilizarlo?
Dependerá del tamaño de la reparación, pero la mayoría de pequeños arreglos pueden completarse en una tarde.

¿Y si me doy cuenta de que necesito ayuda profesional?
Repara&Go dispone de una red de profesionales verificados que pueden ayudarte cuando la reparación sea más compleja.

¿Las instrucciones son fáciles de seguir?
Sí. Están diseñadas para usuarios principiantes y explican el proceso de forma clara y práctica.

Tu pared no se va a arreglar sola

Empieza hoy mismo y descubre que pintar una pared puede ser mucho más fácil de lo que imaginas.

35 €

Kit de Pintura
Repara&Go

Quiero mi Kit de Pintura

Todo lo necesario para empezar.
Sin complicaciones. Sin experiencia previa. A tu ritmo.

Sección	Objetivo
Hero	Captar la atención y comunicar la propuesta de valor.
Problema	Conectar con las dudas habituales del usuario.
Solución	Presentar el Kit como respuesta al problema.
Beneficios	Reforzar los motivos de compra.
Qué incluye	Mostrar el contenido del kit.
Cómo funciona	Explicar el proceso de uso.
Transformación emocional	Reforzar la motivación personal.

Prueba social	Generar confianza.
FAQ	Resolver objeciones.
CTA final	Favorecer la conversión.

3.6 Email marketing

El email marketing constituye uno de los canales más eficaces para mantener una comunicación directa y personalizada con los potenciales clientes de Repara&Go. A diferencia de otros canales digitales, permite acompañar al usuario durante todo su proceso de decisión, aportando contenido relevante en función de sus intereses y nivel de conocimiento.

En el caso del Kit de Pintura, el email marketing se plantea como una herramienta para educar, generar confianza y reforzar la propuesta de valor del producto antes de la compra, así como para mejorar la experiencia del cliente una vez realizada. Para ello, se ha diseñado una estrategia de comunicación basada en diferentes secuencias de correos orientadas a acompañar al usuario en cada fase de su recorrido, desde el descubrimiento inicial de la solución hasta la conversión y fidelización.

La estrategia de email marketing persigue dos tipos de objetivos:

1. De negocio: incrementar ventas, reducir coste de adquisición, mejorar la conversión de leads e incrementar la repetición de compra hacia otros kits o cursos.
2. De comunicación: Posicionar a Repara&Go como una marca de acompañamiento, reducir el miedo a pintar por primera vez, aumentar la percepción de facilidad del proceso y reforzar la confianza y autonomía del usuario.

Se ha creado una secuencia principal para promocionar el Kit de Pintura de Repara&Go:

Email	Objetivo	Momento
1	Presentar la marca y romper el miedo inicial	Inmediato
2	Educar y demostrar facilidad	Día 3
3	Presentar el producto y generar deseo	Día 6
4	Cierre y conversión	Día 9

Email 1:

El primer email tiene una misión muy concreta: generar confianza y reducir la percepción de dificultad, no de vender el kit.

Este email sirve de presentación para Repara&Go y hace una explicación de que la mayoría de personas no necesita experiencia, sino una guía clara. Esto conecta directamente con la propuesta de valor de Repara&Go de acompañar a usuarios principiantes.

Asunto: ¿Y si fuera más fácil de lo que parece?

Repara&Go
APRENDE. HAZLO. CONFÍA EN TI.

Bienvenido a Repara&Go

Estamos aquí para ayudarte a hacer pequeñas reparaciones en casa de forma **sencilla, guiada y segura.**

No hace falta ser un experto para empezar. **Solo hace falta empezar.**

- Aprende** con videotutoriales paso a paso
- Hazlo** con los materiales adecuados
- Confía** en ti y en nuestro acompañamiento
- Y si lo necesitas,** cuenta con nuestra red de profesionales

Hola,

Déjanos adivinar.

Llevas tiempo viendo esa pequeña grieta, esa marca en la pared o ese rincón de casa que ya no tiene el aspecto que te gustaría. Sabes que deberías arreglarlo, pero siempre aparece la misma duda:

¿Y si lo hago mal?

No eres la única persona a la que le pasa.

Muchas veces no empezamos porque:

- No sabemos por dónde empezar.
- No tenemos claro qué herramientas necesitamos.
- Nos preocupa gastar dinero en materiales que quizá no sean los adecuados.
- Pensamos que ciertas tareas son más complicadas de lo que realmente son.

La realidad es que la mayoría de las pequeñas reparaciones del hogar no requieren experiencia previa. Lo que suelen necesitar es algo mucho más sencillo: una guía clara y la confianza suficiente para dar el primer paso.

Por eso nació Repara&Go.

Queremos ayudar a personas como tú a realizar pequeñas mejoras en casa de forma sencilla, guiada y segura, sin tecnicismos y sin la sensación de estar improvisando.

Porque mejorar tu hogar no debería ser complicado. Y tampoco deberías tener que hacerlo solo.

Durante los próximos días te enviaremos algunos consejos y recursos prácticos para que descubras que muchas de esas tareas que has ido aplazando son mucho más accesibles de lo que imaginas.

Mientras tanto, quédate con esta idea:

No hace falta ser un experto para empezar. Solo hace falta empezar.

Un saludo,
El equipo de Repara&Go

Email 2:

El objetivo para este segundo email es que el usuario piense: “Ahora entiendo por qué me daba miedo hacerlo. El problema no era pintar, sino no saber cómo prepararlo”. El objetivo es generar interés y acercar al usuario al producto.

Asunto: Los 3 errores que comete casi todo el mundo al pintar una pared

Los 3 errores que arruinan el resultado al pintar

- 1 No preparar la superficie**
- 2 No proteger muebles y suelo**
- 3 Comprar materiales incorrectos**

Con el Kit de Pintura pintas mejor, sin complicaciones

- Incluye todo lo necesario
- Guía paso a paso para preparar y pintar
- Videotutoriales que te acompañan
- Resultados profesionales desde el primer intento
- Menos errores, más seguridad y mejores acabados

Repara&Go

Hola,

Cuando pensamos en pintar una pared, solemos preocuparnos por una cosa:

"¿Y si no queda bien?"

Sin embargo, la mayoría de los malos resultados no ocurren por falta de habilidad.

Ocurren mucho antes de que el rodillo toque la pared.

De hecho, hay tres errores que comete casi todo el mundo cuando intenta pintar por primera vez.

Error nº1: No preparar la superficie

Muchas personas creen que basta con abrir el bote de pintura y empezar.

Pero pequeñas grietas, manchas, polvo o irregularidades pueden afectar al acabado final.

Una buena preparación marca una gran diferencia en el resultado.

Error nº2: No proteger muebles y suelo

Nada genera más estrés que terminar una tarea y descubrir gotas de pintura donde no deberían estar.

Proteger correctamente el espacio antes de empezar ahorra tiempo, evita problemas y permite trabajar con mucha más tranquilidad.

Error nº3: Comprar materiales incorrectos

Este es probablemente el error más frecuente.

¿Qué rodillo necesito?

¿Hace falta cinta de carrocero?

¿Necesito plástico protector?

¿Estoy comprando más de lo necesario?

Cuando no tienes experiencia, es fácil acabar gastando de más o comprando herramientas que realmente no necesitas.

Por eso diseñamos el Kit de Pintura Repara&Go.

En lugar de tener que investigar qué materiales comprar o preocuparte por olvidarte de algo importante, el kit reúne los elementos esenciales para realizar el trabajo con confianza.

Además, incluye una guía paso a paso que te acompaña desde la preparación de la zona hasta el acabado final.

Porque pintar una pared no debería consistir en adivinar qué hacer.

Debería consistir en seguir un proceso sencillo y disfrutar viendo cómo mejora tu hogar.

Ver todo lo que incluye el Kit de Pintura

En nuestro próximo correo te enseñaremos por qué cada vez más personas sin experiencia están realizando este tipo de mejoras por sí mismas y obteniendo resultados mejores de lo que imaginaban.

Un saludo,

El equipo de Repara&Go

—

Email 3:

En este tercer email el objetivo es generar deseo. Ahora se debe vender transformación. La emoción principal no es pintar una pared, sino mirar el resultado y pensar “Lo he hecho yo”.

Se crea una historia breve porque las historias generan mucha más identificación que las explicaciones.

—

Asunto: De pared estropeada a pared impecable en una tarde



Hola,

Hace unas semanas, Julia estaba exactamente en la misma situación que muchas personas que llegan a Repara&Go.

Tenía una pared del salón con marcas, pequeñas imperfecciones y ese aspecto que te recuerda constantemente que algún día deberías arreglarla. Quería hacerlo, pero cada vez que se lo planteaba aparecía la misma duda:

¿Y si no queda bien?

Como muchas personas, pensaba que pintar una pared requería más experiencia de la que realmente tenía. También le preocupaba comprar materiales incorrectos, olvidarse de algún paso importante o acabar dedicando tiempo y dinero para obtener un resultado mediocre.

Por eso fue posponiéndolo.

Hasta que decidió intentarlo.

Lo que parecía un proyecto complicado terminó ocupando **solo una tarde**. Siguiendo un proceso claro y utilizando las herramientas adecuadas, consiguió transformar una pared que evitaba mirar en una pared de la que ahora se siente orgullosa cada vez que entra en la habitación.

Y aunque el cambio visual fue evidente, no fue lo más importante.

Lo mejor fue la sensación de terminar y pensar:

"Lo he hecho yo."

La satisfacción de ver un resultado profesional sin depender de nadie.

La tranquilidad de no haber tenido que contratar a un especialista para una tarea que podía realizar por sí misma.

Y la confianza que aparece cuando descubres que muchas mejoras del hogar son mucho más sencillas de lo que imaginabas.

Eso es exactamente lo que buscamos con el Kit de Pintura Repara&Go.

No se trata solo de pintar una pared.

Se trata de ayudarte a dar el paso con seguridad, evitar errores innecesarios y disfrutar del proceso sabiendo que tienes todo lo que necesitas para hacerlo bien desde el principio.

Porque cuando completas tu primera mejora en casa, no solo cambia una habitación.

También cambia la forma en que te ves a ti mismo.

Y quizá esa pared que llevas meses queriendo renovar esté a una sola tarde de distancia.

Quiero conseguir este resultado

Un saludo,

El equipo de Repara&Go

—

Email 4:

Como el usuario ya está en fase de decisión, este email usa un lenguaje más comercial. El lector ya no necesita más educación, necesita una razón clara para actuar.

Para este email se introduce un incentivo real durante los primeros meses de lanzamiento: envío gratuito. Con esto se empuja la compra sin devaluar el producto ni acostumbrar a los usuarios a esperar descuentos agresivos.

Asunto: Tu próxima mejora en casa empieza por 35 €



Hola,

Durante los últimos días hemos hablado de algo que muchas personas descubren demasiado tarde:

Pintar una pared no suele ser difícil.

Lo difícil es saber por dónde empezar.

Por eso tantas personas terminan posponiendo el proyecto durante meses, comprando materiales que no necesitan o pagando por una tarea que podrían realizar ellas mismas.

Para evitar todo eso, creamos el Kit de Pintura Repara&Go.

Una solución pensada para principiantes que reúne todo lo necesario para empezar con confianza desde el primer momento.

Con el Kit de Pintura tendrás:

- ✓ Las herramientas esenciales para realizar el trabajo correctamente.
- ✓ Una guía paso a paso para preparar, pintar y conseguir un buen acabado.
- ✓ Videotutoriales que te acompañan durante el proceso.
- ✓ La tranquilidad de saber que no te falta nada importante.
- ✓ Un sistema pensado para ayudarte a evitar los errores más comunes.

Y todo ello por solo **35 €**.

Por menos de lo que cuesta contratar a un profesional para una intervención sencilla, puedes realizar la mejora tú mismo, aprender una habilidad útil y disfrutar de la satisfacción de ver el resultado con tus propios ojos.

Porque no se trata únicamente de ahorrar dinero.

Se trata de ganar confianza, autonomía y la tranquilidad de tener todo preparado antes de empezar.

Si llevas tiempo pensando en renovar esa pared, este es el momento perfecto para dar el paso.

Además, durante tiempo limitado recibirás el envío gratuito con tu pedido.

Comprar el Kit de Pintura

Empieza hoy y descubre lo que puedes conseguir en una sola tarde.

Un saludo,

El equipo de Repara&Go

—

3.7 Argumentario de ventas

El presente argumentario establece una guía de apoyo para el equipo comercial de Repara&Go. Su finalidad es unificar el discurso de venta, facilitar la

identificación de las necesidades del cliente y proporcionar respuestas homogéneas durante el proceso comercial.

3.7.1 Objetivo

Este documento tiene como finalidad ayudar al equipo comercial a comunicar de forma clara, persuasiva y coherente el valor del Kit de Pintura Repara&Go.

La venta no debe centrarse únicamente en las herramientas incluidas en el kit, sino en la transformación que experimenta el usuario: pasar de sentirse inseguro y dependiente a sentirse capaz de mejorar su hogar por sí mismo.

3.7.2 ¿Quién es Repara&Go?

Repara&Go es una plataforma digital que ayuda a personas sin experiencia a realizar pequeñas reparaciones y tareas de mantenimiento del hogar de forma sencilla, guiada y segura.

→ "En Repara&Go creemos que no hace falta ser un experto para mejorar tu casa. Nuestro objetivo es ayudarte a hacerlo tú mismo de forma sencilla, con materiales adecuados y una guía clara durante todo el proceso."

3.7.3 Perfil del cliente

Perfil Julia:

Principales motivaciones:

- Ser independiente y no depender de terceros
- Ahorrar dinero
- Ganar confianza

Principales barreras:

- No saber hacerlo
- Tener poco tiempo
- Equivocarse

→ "No necesitas experiencia previa. Te damos exactamente lo que necesitas para que puedas hacerlo tú misma con tranquilidad."

Perfil Adrián:

Principales motivaciones:

- Soluciones rápidas
- Eficiencia
- Comodidad
- Resultados de calidad

Principales barreras:

- Perder tiempo
- Comprar materiales incorrectos

→ "Te evitamos tener que investigar qué comprar o recorrer varias tiendas. Lo tienes todo preparado para empezar."

Perfil Paco

Principales motivaciones:

- Soluciones prácticas
- Ahorro económico
- Comodidad

Principales barreras:

- Que el proceso sea complicado
- Gastar más de la cuenta

→ "Con una única compra tienes todo lo necesario para realizar el trabajo sin complicaciones ni gastos innecesarios."

3.7.4 Detección de necesidades

Antes de presentar el producto, el equipo comercial debe comprender la situación del cliente para adaptar la conversación a sus necesidades. Para ello, se proponen las siguientes preguntas de diagnóstico:

- ¿Qué tipo de pared o superficie quieres pintar?
- ¿Es una reparación puntual o quieres renovar una habitación?
- ¿Has pintado alguna vez?
- ¿Qué es lo que más te preocupa del proceso?

- ¿Dispones ya de herramientas?
- ¿Buscas principalmente ahorrar dinero o aprender a hacerlo tú mismo?

3.7.5 Conexión con el problema

El cliente debe sentirse comprendido, por lo que se debe generar identificación y empatía.

"Seguro que alguna vez has visto una pared con marcas, pequeños agujeros o zonas deterioradas y has pensado: 'debería arreglarlo algún día'."

"Muchas personas quieren hacerlo por sí mismas, pero terminan aplazándolo porque no saben qué materiales necesitan o tienen miedo de hacerlo mal."

"Muchas de estas reparaciones son mucho más sencillas de lo que parecen cuando cuentas con la ayuda adecuada "

3.7.6 Presentación Kit de Pintura

El Kit de Pintura Repara&Go constituye una solución integral diseñada para facilitar el proceso de pintado de pequeñas superficies interiores incluso a usuarios sin experiencia previa.

Propuesta de valor:

- No tienes que investigar qué comprar.
- No tienes que preocuparte por elegir herramientas.
- No tienes que aprender técnicas complejas.
- Te damos exactamente lo que necesitas para empezar con confianza.

→ "No vendemos un conjunto de herramientas. Te damos una solución preparada para que puedas conseguir un buen resultado desde el primer momento."

3.7.7 Qué incluye el Kit

Por 35 €, el usuario recibe:

Fase	Elementos
Preparación	Masilla, espátula, lija
Protección	Cinta y plásticos
Aplicación	Rodillo, brocha y cubeta
Seguridad	Guantes
Apoyo	Instrucciones

→ "Hemos seleccionado únicamente los materiales necesarios para que no tengas que comprar productos de más ni gastar dinero innecesariamente."

3.7.8 Beneficios del producto

Beneficios funcionales:

- Todo en una sola compra.
- Ahorro de tiempo.
- Ahorro económico.
- Menos errores.
- Más comodidad.
- Fácil para principiantes.

Beneficios emocionales:

- Confianza.
- Tranquilidad.
- Autonomía.
- Orgullo personal.
- Satisfacción de hacerlo uno mismo.

→ "No se trata solamente de pintar una pared. Se trata de descubrir que eres capaz de hacerlo."

3.7.9 Diferenciadores de Repara&Go

La propuesta de valor de Repara&Go se diferencia de las principales alternativas existentes en el mercado por los siguientes aspectos.

Frente a una ferretería

- Una ferretería vende herramientas.
- Repara&Go vende una solución completa.

Frente a un marketplace

- El cliente tiene que decidir qué comprar.
- Repara&Go ya ha realizado esa selección.

Frente a YouTube

- Los vídeos suelen ser genéricos.
- Repara&Go combina materiales, guía y acompañamiento.

Frente a contratar un profesional

- Permite resolver tareas sencillas de forma mucho más económica.

→ "Lo que hace diferente a Repara&Go es que no te dejamos solo. Te acompañamos durante todo el proceso."

3.7.10 Ecosistema de apoyo

Academia digital:

- Videotutoriales prácticos y fáciles de seguir.

→ "Es como tener a una persona explicándote paso a paso qué hacer en cada momento."

Red de profesionales:

- Si el usuario detecta que el problema es más complejo, puede solicitar ayuda profesional.

- "Y si durante el proceso descubres que necesitas ayuda, siempre tendrás la tranquilidad de contar con profesionales verificados."

3.7.11 Gestión de objeciones

Objeción: "Nunca he pintado"

- Respuesta: "Precisamente está diseñado para personas que empiezan desde cero. No necesitas conocimientos previos para utilizarlo."

Objeción: "Tengo miedo de hacerlo mal. "

- Respuesta: "Es una preocupación muy habitual. Por eso incluimos instrucciones claras y recursos que te ayudan paso a paso durante todo el proceso."

Objeción: "No tengo tiempo."

- Respuesta: "Justamente el kit está pensado para ahorrarte tiempo. Ya tienes seleccionados todos los materiales necesarios y puedes empezar cuando quieras. "

Objeción: "35 € me parece caro."

- Respuesta: "Además de las herramientas, estás pagando por evitar errores, ahorrar desplazamientos y tener una solución completa preparada para usar."

Objeción: "Prefiero contratar a un profesional."

- Respuesta: "Es una buena opción para trabajos complejos. Este kit está pensado para aquellas tareas sencillas que muchas personas pueden resolver por sí mismas de forma rápida y económica. "

Objeción: "Seguro que necesito comprar más cosas."

- Respuesta: "El kit incluye todo lo necesario para este tipo de reparaciones. Y si necesitas alguna herramienta adicional, puedes adquirirla o alquilarla de forma individual."

Objeción: "Ya hay tutoriales gratis en Internet."

- Respuesta: "Es cierto, pero los tutoriales no te dicen exactamente qué materiales comprar ni te proporcionan las herramientas necesarias. Aquí tienes todo preparado y pensado para trabajar juntos."

3.7.12 Técnicas de cierre

A continuación se recogen algunos ejemplos de técnicas de cierre que el equipo comercial puede emplear en función del contexto de la conversación.

Cierre por resultado:

- ¿Cómo te sentirías viendo esa pared completamente renovada este mismo fin de semana?

Cierre por simplicidad:

- "Si ya sabes que quieres arreglarlo, este kit te evita tener que buscar cada material por separado."

Cierre por ahorro:

- "Antes de contratar a un profesional para una reparación sencilla, puedes intentarlo con una solución mucho más económica."

Cierre por confianza:

- "Está diseñado específicamente para personas que empiezan desde cero, así que es una forma segura de dar el primer paso."

3.7.13 Mensaje final

"Por solo 35 €, tienes todo lo necesario para renovar tu espacio de forma sencilla, guiada y segura. Sin complicaciones, sin compras innecesarias y con el respaldo de todo el ecosistema Repara&Go."

"Es el momento de comprobar que muchas de las cosas que hoy te parecen difíciles son mucho más fáciles de lo que imaginas."

3.8 Ebook descargable

Como material complementario dentro de la estrategia de contenidos orgánicos, se ha desarrollado un ebook descargable centrado en el ámbito de la pintura doméstica. Su objetivo es ampliar la información ofrecida en el blog mediante contenidos más detallados, proporcionando consejos prácticos, recomendaciones y conocimientos básicos que permitan al usuario afrontar pequeñas tareas de pintura con mayor confianza.

Además de su función informativa, este recurso constituye una herramienta de generación de leads y de fortalecimiento de la imagen de marca. A través de su descarga, Repara&Go ofrece contenido de valor antes de la compra, favoreciendo la captación de potenciales clientes y reforzando su posicionamiento como marca especializada en soluciones de mantenimiento y mejora del hogar.

A continuación, se incluye el enlace al ebook desarrollado para el Kit de Pintura de Repara&Go:

Enlace al documento:  Ebook Kit de Pintura.pdf

4. DISEÑO DE CAMPAÑA

4.1 Introducción

Una vez desarrollados los distintos materiales y acciones de marketing para Repara&Go, se plantea una campaña de lanzamiento orientada a aumentar la visibilidad del Kit de Pintura, generar notoriedad de marca y favorecer la captación de nuevos clientes.

La campaña parte de las oportunidades identificadas durante el análisis de mercado, especialmente del creciente interés por las soluciones DIY dirigidas a personas sin experiencia previa. Bajo el concepto creativo **«Atrévete a pintar»**, la comunicación busca transmitir confianza y demostrar que cualquier persona puede renovar una estancia de su hogar con las herramientas adecuadas y una guía sencilla.

A continuación, se presenta la planificación de la campaña, incluyendo la definición del público objetivo, los objetivos de marketing, la estrategia SEO y las principales creatividades desarrolladas para apoyar el lanzamiento del Kit de Pintura de Repara&Go.

4.2 Concepto creativo

La campaña de lanzamiento del Kit de Pintura de Repara&Go se articula bajo el concepto creativo **«Atrévete a pintar»**. Este concepto creativo surge a partir de una de las principales barreras identificadas durante el análisis de mercado y la definición de los buyer persona.

Muchas personas desean mejorar su hogar por sí mismas, pero la falta de experiencia y el miedo a cometer errores hacen que pospongan este tipo de tareas. Por ello, la campaña no se centra únicamente en promocionar el Kit de Pintura, sino en reducir esa barrera psicológica mediante un mensaje de confianza que transmite que cualquier persona puede obtener un buen resultado con el apoyo adecuado.

Bajo el lema **«Atrévete a pintar»**, Repara&Go se posiciona como una marca que acompaña al usuario durante todo el proceso, simplificando una tarea que tradicionalmente se percibe como compleja. La comunicación de la campaña pondrá el foco en la autonomía, el aprendizaje y la satisfacción personal que supone transformar un espacio del hogar con los propios medios, reforzando la propuesta de valor de Repara&Go y diferenciándola de otras alternativas centradas exclusivamente en la venta de herramientas.

Para garantizar la coherencia de la comunicación, la campaña se apoya en los siguientes elementos estratégicos:

- **Lema principal:** Atrévete a pintar
- **Mensaje clave:** No necesitas experiencia para transformar tu hogar.
- **Propuesta de valor:** Solución completa que combina materiales seleccionados, guía paso a paso y acompañamiento para que cualquier persona pueda pintar su hogar con confianza, sin necesidad de experiencia previa.

4.3 Definición del público objetivo

La campaña «Atrévete a pintar» se dirige a los perfiles de cliente definidos previamente (Julia, Adrián y Paco), caracterizados por su interés en realizar pequeñas mejoras en el hogar sin necesidad de experiencia previa en pintura o bricolaje.

Se trata de personas que buscan soluciones sencillas, prácticas y accesibles para renovar su vivienda, valorando especialmente el ahorro de tiempo y dinero, la comodidad y la confianza durante el proceso. Su principal barrera es el miedo a cometer errores o no disponer de los conocimientos y materiales adecuados para obtener un buen resultado.

En este contexto, la comunicación de la campaña se orienta a reducir esa incertidumbre mediante mensajes que transmiten simplicidad, acompañamiento y autonomía, posicionando a Repara&Go como una solución completa para iniciarse en las tareas de pintura doméstica.

4.4 Plan de SEO

4.4.1 Keyword Research

Con el objetivo de mejorar la visibilidad orgánica del Kit de Pintura Repara&Go en los motores de búsqueda, se ha realizado una investigación de palabras clave orientada a identificar las búsquedas más relevantes realizadas por usuarios interesados en pintar paredes interiores, realizar pequeñas reparaciones domésticas y resolver este tipo de tareas por sí mismos.

La investigación se ha desarrollado combinando distintas fuentes y herramientas, como ChatGPT, Gemini, Ubersuggest y AlsoAsked. Cada herramienta se ha utilizado con un propósito diferente: ChatGPT y Gemini para ampliar el universo semántico inicial, Ubersuggest para analizar volumen de búsqueda y competencia, y AlsoAsked para identificar preguntas frecuentes relacionadas con la intención de búsqueda de los usuarios.

Posteriormente, las keywords identificadas se han clasificado según su intención de búsqueda (informacional, comercial y transaccional), agrupándose en distintos clusters temáticos para facilitar la planificación de contenidos y la optimización SEO de la página de producto, los artículos del blog y los apartados de preguntas frecuentes.

Además, se han seleccionado aquellas palabras clave con mayor potencial estratégico para una empresa de nueva creación como Repara&Go, priorizando términos específicos y búsquedas long tail que presentan una menor competencia y una mayor alineación con la propuesta de valor de la marca.

A continuación, se presenta el listado completo de palabras clave identificadas y su clasificación correspondiente.

Listado completo de palabras clave:  Keyword Research

Selección de keywords objetivo:

Keyword	Tipo de Keyword
kit pintura para principiantes	Principal
kit pintura interior	Secundaria
kit pintura pared interior	Secundaria
kit para reparar y pintar pared	Secundaria
comprar kit de pintura para casa	Secundaria
kit para pintar una habitación	Secundaria
cómo pintar una pared	Apoyo
cómo pintar una habitación	Apoyo
pintar una pared paso a paso	Apoyo
pintar una pared sin experiencia	Apoyo
pintar una pared por primera vez	Apoyo
qué necesito para pintar una pared	Apoyo
arreglar una pared antes de pintar	Apoyo
tapar agujeros en la pared	Apoyo
cómo reparar grietas en la pared	Apoyo

Tras analizar las palabras clave identificadas, se han seleccionado aquellas que presentan una mayor relación con el producto y con las necesidades del público objetivo de Repara&Go. La estrategia combina keywords transaccionales, orientadas a usuarios con intención de compra, y keywords informacionales relacionadas con las dudas más habituales durante el proceso de pintura y reparación de paredes.

La keyword principal seleccionada es **“kit pintura para principiantes”**, al describir de forma precisa el producto y dirigirse a usuarios sin experiencia previa. Esta se complementa con keywords secundarias relacionadas con kits de pintura y materiales necesarios, así como con keywords de apoyo enfocadas en el aprendizaje y la resolución de problemas, lo que permitirá optimizar tanto la página de producto como los contenidos de apoyo del sitio web.

La selección de estas palabras clave servirá como base para la optimización de la landing page, los artículos del blog y la arquitectura del sitio web desarrollados en los apartados anteriores.

4.4.2 Optimización del sitio web

Una vez identificadas las principales palabras clave relacionadas con la pintura doméstica y las necesidades de los usuarios, se ha realizado una optimización SEO de la página de producto del Kit de Pintura Repara&Go. El objetivo es mejorar su visibilidad en los motores de búsqueda y facilitar que los potenciales clientes encuentren el Kit de Pintura cuando realizan búsquedas relacionadas con la pintura de interiores y las pequeñas reparaciones del hogar.

Elemento SEO	Optimización propuesta
Title SEO	Kit de Pintura para Principiantes Repara&Go
Meta descripción	Kit de pintura interior con herramientas, masilla y guía paso a paso. Ideal para principiantes que quieren pintar una pared y realizar pequeñas reparaciones en casa sin experiencia.
URL	www.repara-go.com/kit-pintura
H1	Kit de Pintura para Principiantes: todo lo que necesitas para pintar una pared
H2	¿Qué incluye el Kit de Pintura Repara&Go?
H2	Qué necesito para pintar una pared
H2	Cómo preparar una pared antes de pintar
H2	Kit de pintura para principiantes: fácil, práctico y guiado
H2	Preguntas frecuentes
H3	¿Puedo utilizar este kit aunque nunca haya pintado?
H3	¿Sirve para tapar agujeros en la pared?
H3	¿Cómo reparar grietas en la pared antes de pintar?
H3	¿Es adecuado para pintar una habitación completa?

Textos de la landing de producto (marcando aquellas seleccionadas en el keyword research):

—

Kit de Pintura para Principiantes: todo lo que necesitas para pintar una pared

Pintar una pared puede parecer complicado cuando no tienes experiencia previa. Muchas personas no saben qué materiales necesitan, cómo preparar la superficie o qué pasos seguir para obtener un buen resultado. El Kit de Pintura Repara&Go ha sido diseñado para ayudarte a **pintar una pared sin experiencia**, de forma sencilla, guiada y con todo lo necesario en un único paquete.

¿Qué incluye el Kit de Pintura Repara&Go?

Este **kit pintura interior** reúne las herramientas y materiales básicos necesarios para realizar pequeñas reparaciones y tareas de pintura en paredes interiores:

- Rodillo y brocha para aplicar la pintura.
- Cubeta para pintura.
- Cinta de carrocero.
- Plásticos protectores.
- Espátula.
- Lija fina.
- Masilla tapagrietas.
- Guantes.
- Instrucciones de preparación y acabado.

Todo ello convierte el producto en un completo **kit para reparar y pintar pared**, pensado especialmente para usuarios principiantes.

Qué necesito para pintar una pared

Una de las dudas más habituales entre quienes comienzan es qué materiales son necesarios para pintar una habitación correctamente. El Kit de Pintura Repara&Go resuelve este problema incluyendo los elementos esenciales para preparar la pared, proteger el entorno y aplicar la pintura con seguridad y comodidad.

Cómo preparar una pared antes de pintar

Antes de aplicar la pintura es importante revisar el estado de la superficie. Pequeñas grietas, marcas o agujeros pueden afectar al resultado final. Gracias a

la masilla tapagrietas, la espátula y la lija incluidas en el kit, podrás **arreglar una pared antes de pintar** y conseguir un acabado más uniforme y profesional.

Kit de pintura para principiantes: fácil, práctico y guiado

El Kit de Pintura Repara&Go está pensado para personas que quieren aprender a realizar pequeñas mejoras en casa sin depender de profesionales para tareas sencillas. Tanto si vas a pintar una habitación por primera vez como si quieres renovar una pared concreta, el kit te acompaña durante todo el proceso mediante instrucciones claras y recursos formativos.

Preguntas frecuentes

¿Puedo utilizar este kit aunque nunca haya pintado?

Sí. El kit está diseñado específicamente para usuarios sin experiencia previa.

¿Sirve para **tapar agujeros en la pared?**

Sí. Incluye masilla tapagrietas, espátula y lija para realizar pequeñas reparaciones antes de pintar.

¿Cómo reparar grietas en la pared** antes de pintar?**

Las pequeñas grietas pueden repararse fácilmente utilizando masilla tapagrietas, una espátula y una lija fina para nivelar la superficie. El Kit de Pintura Repara&Go incluye estos materiales para ayudarte a preparar la pared antes de aplicar la pintura.

¿Es adecuado para pintar una habitación completa?

Está pensado principalmente para pequeñas superficies y reparaciones estéticas, aunque puede utilizarse en habitaciones pequeñas dependiendo de la superficie a cubrir.

—

Esta optimización permite que la landing no solo responda a los criterios básicos de posicionamiento SEO, sino que también mantenga una redacción natural

orientada a la conversión, integrando las palabras clave de forma coherente con la experiencia del usuario.

4.5 Creatividades de campaña

La campaña "Atrévete a pintar" nace de una idea sencilla: muchas personas no posponen pintar o reparar pequeñas imperfecciones en su hogar por falta de tiempo o capacidad, sino por miedo a hacerlo mal.

A partir de este insight se desarrolla la campaña **«Atrévete a pintar»**, una propuesta creativa que combina contenido publicitario e influencer marketing para demostrar que dar el primer paso es mucho más sencillo de lo que parece. Todas las piezas de comunicación giran en torno a la misma idea: transformar la inseguridad inicial en confianza mediante ejemplos reales, demostraciones prácticas y mensajes que animan al usuario a pasar a la acción.

De este modo, la campaña construye una comunicación coherente en todos los canales, reforzando el posicionamiento de Repara&Go como una marca cercana que ayuda a superar las dudas iniciales y facilita la decisión de compra del Kit de Pintura.

4.5.1 Colaboración con influencer

Elemento	Descripción
Objetivo	Dar a conocer el Kit de Pintura y generar confianza mediante una recomendación de un creador especializado en bricolaje y decoración.
Canal	Instagram (Reel + Stories).
Fase del embudo	Consideración.
Público objetivo	Personas interesadas en bricolaje, decoración y mejoras del hogar.
Acción esperada	Visitar la landing del Kit de Pintura y conocer el producto.

Como parte de la campaña "Atrévete a pintar", se plantea una acción de influencer marketing con el objetivo de ampliar el alcance de la marca, generar

credibilidad y mostrar el uso del Kit de Pintura en un contexto real. Para ello, se ha seleccionado un creador de contenido cuyo perfil y audiencia mantienen una alta afinidad con el público objetivo de Repara&Go: **Omar Bielsa**.

La elección de Omar Bielsa (https://www.instagram.com/omar_homedecor) responde a la afinidad entre su contenido y el posicionamiento de Repara&Go. Sus publicaciones están centradas en decoración, bricolaje y mejoras del hogar desde un enfoque práctico y cercano, lo que permite integrar el producto de forma natural dentro de su contenido habitual.

Como parte de la propuesta de colaboración, se redacta el siguiente correo dirigido al creador de contenido. :

—

Asunto: Propuesta de colaboración con Repara&Go

Hola Omar,

Mi nombre es Patricia Alcaide y te escribo de parte de Repara&Go, una marca creada con un objetivo muy claro: ayudar a las personas a reformar su casa por sí mismas de forma sencilla, sin experiencia previa y con resultados de los que sentirse orgullosos.

Llevamos tiempo siguiendo tu contenido y creemos que compartimos una misma filosofía: demostrar que mejorar una vivienda no tiene por qué ser complicado ni requerir grandes conocimientos técnicos. Nos gusta especialmente cómo acercas el bricolaje y la decoración a personas que, de otro modo, no se atreverían a dar el paso.

Por este motivo, nos gustaría proponerte una colaboración remunerada para dar a conocer nuestro Kit de Pintura Repara&Go, un kit diseñado para que cualquier persona pueda pintar una habitación con confianza, incluyendo los materiales necesarios y acceso a una academia digital con tutoriales paso a paso.

La idea inicial sería realizar una acción compuesta por:

- 1 reel en tu perfil mostrando el kit y tu experiencia con él.

- 1 story complementaria dirigiendo a tu comunidad hacia la página del producto.

No obstante, estamos abiertos a escuchar tus recomendaciones sobre los formatos que mejor funcionen con tu audiencia.

Si la propuesta te resulta interesante, nos encantaría que nos compartieras tus tarifas para este tipo de colaboraciones o, si dispones de él, tu media kit actualizado. De esta forma podremos valorar conjuntamente una posible acción para el lanzamiento del producto.

Muchas gracias por tu tiempo y enhorabuena por el gran trabajo que realizas inspirando a tantas personas a transformar sus hogares.

Quedamos atentos a tu respuesta.

Un saludo,
Equipo Repara&Go

—

Elaboración del reel:

Para diseñar el contenido se definieron primero las escenas principales del vídeo, buscando reproducir una situación cotidiana con la que el público pudiera identificarse. A partir de esta planificación se redactó el guion y posteriormente se utilizó ElevenLabs para generar la locución mediante la técnica de *voice mirroring*, aplicando un tono de voz cercano y natural para simular la narración propia de un creador de contenido.

Guión del reel:

“¿Cuánto tiempo llevas viendo estos agujeros en la pared y diciendo: 'ya lo arreglaré'?

Muchas veces no lo hacemos porque pensamos que va a ser complicado.

Pero la realidad es que para arreglar algo así solo necesitas los materiales adecuados y saber por dónde empezar. Y Repara&Go te lo pone muy fácil.

Mira: un poco de masilla, una espátula... y en unos minutos desaparecen esos pequeños desperfectos que llevan meses molestandote.

Solo necesitas atreverte a hacerlo.

Y si en algún momento del proceso te atascas, tienes la guía para ayudarte.

Ha pasado una media horita y ya lo ves, perfecto.

Así que si llevas tiempo pensando en hacerlo... este es tu momento.”

Resultado final del reel: 📺 Reel Omar final.mp4

El reel se ha diseñado siguiendo la estructura habitual de los contenidos de Omar Bielsa, con un inicio orientado a captar la atención mediante un problema cotidiano, una demostración práctica del proceso y un cierre que anima al usuario a dar el paso y probar el producto. Para reforzar la credibilidad de la colaboración, la ambientación del vídeo se ha construido tomando como referencia distintos escenarios y elementos decorativos presentes en publicaciones reales del creador, manteniendo una estética coherente con su contenido habitual y favoreciendo que la acción se perciba como una recomendación natural y no como un anuncio tradicional.

Story:



4.5.2 Publicidad para redes sociales

Elemento	Descripción
Objetivo	Generar notoriedad para la campaña "Atrévete a pintar" y dirigir tráfico hacia la landing del Kit de Pintura.
Canales	Instagram y TikTok.
Formatos	Vídeo corto (Reel/TikTok) y adaptación gráfica para Instagram.
Fase del embudo	Descubrimiento y consideración.
Acción esperada	Visitar la página del producto y conocer el Kit de Pintura Repara&Go.

Como parte de la campaña "Atrévete a pintar", se han desarrollado dos creatividades para redes sociales: un anuncio en vídeo adaptado a Instagram y TikTok y una versión gráfica para publicaciones en Instagram. Ambas piezas mantienen el mismo concepto creativo y buscan captar la atención del usuario para transmitir el mensaje principal de la campaña.

La creatividad utiliza una metáfora visual basada en una caja de emergencia para representar el miedo y la procrastinación que muchas personas sienten ante pequeñas reparaciones en el hogar. Mediante este recurso creativo se busca captar la atención desde el primer momento y transmitir que el verdadero obstáculo no es pintar, sino el miedo a hacerlo mal.

El reel se ha construido a partir del concepto creativo de la campaña "Atrévete a pintar", utilizando la metáfora de una caja de emergencia para representar el miedo que muchas personas sienten antes de iniciar una pequeña reparación en casa. A lo largo del vídeo se genera la sensación de que existe una situación de urgencia para terminar revelando que la verdadera barrera no era la reparación en sí, sino la decisión de atreverse a empezar. El cierre, con el mensaje "No era una emergencia. Solo tenías que atreverte. Atrévete a pintar.", refuerza la idea central de la campaña y conecta con el posicionamiento de Repara&Go.

Resultado final del reel: 🚒 Ad atrévete a pintar final.mp4

Copy del reel:

¿Cuánto tiempo lleva ese agujero en la pared? ¿Seis meses? ¿Un año?

¿Y si el problema no fuera pintarlo?

¿Y si el problema fuera el miedo a hacerlo mal?

ATRÉVETE A PINTAR.

Adaptación gráfica para post de Instagram:



La adaptación gráfica traslada el mismo concepto creativo a un formato estático. Mediante la imagen de una caja de emergencia con un rodillo y una espátula en su interior, acompañada del mensaje *"El miedo no es pintar. Es hacerlo mal."*, la pieza sintetiza visualmente el principal insight de la campaña y mantiene la coherencia con la narrativa desarrollada en el vídeo.

Copy del post:

La mayoría de personas no dejan ese agujero en la pared por falta de tiempo. Lo dejan porque piensan que no sabrán hacerlo.

Porque no quieren equivocarse.

Porque creen que hace falta saber mucho para conseguir un buen resultado.

Y porque les da miedo que el resultado quede peor.

Por eso hemos creado nuestro Kit de Pintura. Con los materiales necesarios y una guía clara para que puedas hacerlo con confianza.

Porque el miedo no es pintar. Es hacerlo mal.

#AtréveteAPintar #ReparaGo

5. ASISTENTE

5.1 Objetivo

El asistente IA de Publicidad Digital de Repara&Go ha sido diseñado para apoyar al equipo de marketing en la creación y optimización de contenidos publicitarios para la campaña de lanzamiento del Kit de Pintura. Su principal función es transformar la información estratégica de la empresa —como los buyer persona, la propuesta de valor, los objetivos de campaña y las características del producto— en piezas publicitarias adaptadas a distintos canales y formatos digitales.

Además de agilizar la creación de contenidos, el asistente garantiza la coherencia de la comunicación de marca en todas las acciones de marketing. Gracias al conocimiento específico que incorpora sobre Repara&Go y a su capacidad para generar mensajes orientados a la conversión, permite desarrollar campañas más eficientes, reducir los tiempos de producción y facilitar la toma de decisiones del equipo responsable de la gestión de la campaña.

5.2. Diseño de personalidad y forma de trabajo

El asistente ha sido diseñado con la personalidad de un especialista senior en publicidad digital, copywriting y marketing de contenidos, combinando capacidades estratégicas y creativas para desarrollar propuestas publicitarias adaptadas a la estrategia de Repara&Go. Su estilo de comunicación es profesional, cercano y orientado a resultados, evitando mensajes genéricos o excesivamente promocionales. Además, actúa siempre desde una perspectiva centrada en el usuario, teniendo en cuenta sus necesidades, motivaciones y posibles objeciones antes de generar cualquier propuesta publicitaria.

En cuanto a su forma de trabajo, el asistente sigue un proceso estructurado basado en la recopilación previa de información relevante, como el buyer persona objetivo, el producto promocionado, el canal de comunicación, la fase del embudo de conversión y los objetivos de la campaña. A partir de estos datos, genera contenidos publicitarios adaptados a cada contexto, aplicando principios

de marketing digital, persuasión y optimización de la conversión. Antes de entregar una propuesta, revisa aspectos como la coherencia con la identidad de marca, la claridad del mensaje y la eficacia de las llamadas a la acción, asegurando la calidad y consistencia de cada contenido generado.

5.3 Definición de conocimientos

Con el objetivo de garantizar la coherencia de todas las acciones publicitarias desarrolladas para la campaña de lanzamiento del Kit de Pintura, el asistente se ha configurado utilizando una base de conocimiento específica de Repara&Go. La documentación incorporada incluye:

- Información corporativa de Repara&Go.
- Buyer persona: Julia López.
- Buyer persona: Adrián Pascual.
- Buyer persona: Paco Martínez.
- Documento de precios.
- Landing del Kit de Pintura.
- Concepto creativo "Atrévete a pintar".

Gracias a esta base de conocimiento, el asistente no necesita que el usuario vuelva a introducir información sobre la marca en cada conversación. Puede generar propuestas publicitarias coherentes con la identidad de Repara&Go, adaptar los mensajes al buyer persona seleccionado y mantener la consistencia entre las distintas acciones de comunicación desarrolladas durante el proyecto.

Esta configuración permite reducir respuestas genéricas propias de un asistente de IA convencional y obtener propuestas adaptadas al contexto específico del proyecto.

5.4 Enfoque

La tarea principal para la que se ha diseñado el asistente consiste en la **creación de contenidos publicitarios** adaptados a diferentes perfiles de usuario y

formatos de comunicación dentro de la campaña de lanzamiento del Kit de Pintura Repara&Go. Para ello, combina información procedente de múltiples fuentes, como la propuesta de valor de la marca, los buyer persona definidos, el concepto creativo de la campaña y las características específicas del producto.

A partir de esta información, el asistente es capaz de generar mensajes coherentes y alineados con la estrategia de marketing, adaptando el contenido al canal de comunicación seleccionado y al objetivo de la acción publicitaria. Por ejemplo, puede desarrollar anuncios para redes sociales, propuestas de colaboración con influencers o guiones para vídeos promocionales manteniendo una comunicación consistente con el posicionamiento de Repara&Go.

En función de la información proporcionada por el usuario, el asistente adapta el tono, el formato y el nivel de detalle de cada propuesta, evitando generar respuestas genéricas y priorizando contenidos alineados con el contexto de la campaña.

De esta manera, el asistente permite agilizar el proceso de creación de contenidos, reducir el tiempo dedicado a tareas operativas y asegurar que todas las piezas publicitarias desarrolladas durante la campaña mantengan una línea estratégica común y mantengan una línea estratégica común y coherente con los objetivos definidos para la campaña.

5.5 Implementación del asistente

El asistente se ha desarrollado mediante la funcionalidad GPTs de ChatGPT con el objetivo de apoyar la creación de contenidos publicitarios para la campaña de lanzamiento del Kit de Pintura Repara&Go. A continuación, se resumen sus principales características.

Elemento	Descripción
Nombre del asistente	Asistente IA de Publicidad Digital Repara&Go
Plataforma	ChatGPT (GPTs)
Enlace	https://chatgpt.com/g/g-6941523e81c88191af4373127f4fd581-asistente-ia-de-publicidad-digital-repara-go
Documentación incorporada	Información corporativa de Repara&Go, buyer persona, precios del Kit de Pintura, propuesta de valor, concepto creativo "Atrévete a pintar" y landing del producto.
Prompt principal	 Prompt asistente de publicidad Repara&Go

El asistente puede consultarse y utilizarse directamente a través del enlace anterior, permitiendo reproducir las funcionalidades descritas en este trabajo y generar nuevas propuestas publicitarias a partir de la misma base de conocimiento.

6. MODELO PREDICTIVO

El modelo se ha construido con datos simulados debido a la naturaleza académica del proyecto. No obstante, reproduce un escenario real de entrenamiento con datos históricos de campañas, por lo que podría implementarse sin modificaciones sustanciales en un entorno empresarial.

6.1 Objetivo

Con el objetivo de mejorar la planificación y el seguimiento de la campaña de lanzamiento del Kit de Pintura Repara&Go, se ha diseñado un modelo predictivo capaz de estimar el número de leads diarios a partir de los resultados obtenidos por las acciones de marketing digital. Aunque no se dispone de datos reales suficientes para entrenar un modelo en un entorno empresarial, se ha desarrollado una propuesta conceptual utilizando datos simulados que permite ilustrar cómo podría implementarse esta solución en un contexto real.

El objetivo del modelo es predecir el número de leads diarios generados por la campaña de lanzamiento del Kit de Pintura de Repara&Go. Esta predicción permitiría al equipo de marketing anticipar resultados futuros, detectar posibles desviaciones respecto a los objetivos previstos y optimizar la inversión publicitaria durante la campaña.

6.2 Datos utilizados

Dado que Repara&Go es una empresa ficticia y no dispone de datos históricos reales, se ha generado un conjunto de [datos simulados](#) con fines académicos. Este conjunto reproduce el comportamiento esperado de una campaña digital e incluye las principales métricas utilizadas habitualmente para evaluar su rendimiento.

Variable	Descripción
Meta (€)	Inversión diaria en Meta Ads
Google (€)	Inversión diaria en Google Ads
Impresiones	Alcance diario
Clics	Número de clics
CTR	Click Through Rate
CPC	Coste por clic
Visitas landing	Tráfico
Leads	Variable objetivo

6.3 Modelo utilizado

Se ha seleccionado un **modelo de regresión lineal**, una técnica de aprendizaje supervisado ampliamente utilizada para predecir variables numéricas a partir de datos históricos. Su funcionamiento consiste en identificar relaciones entre las variables de entrada de la campaña y el número de leads generados, permitiendo estimar resultados futuros cuando se introducen nuevos datos.

El modelo utiliza como variables predictoras las inversiones publicitarias, las impresiones, los clics, el CTR, el CPC y las visitas a la landing page. A partir de estas métricas calcula una estimación del número de leads que podría generar la campaña en jornadas posteriores.

6.4 Implementación

Código:

```
# LIBRERIAS
import pandas as pd
import matplotlib.pyplot as plt
# 1 - CONEXION CON GOOGLE DRIVE

from google.colab import drive
drive.mount('/content/drive')
# 2 - CARGA DEL FICHERO CON PANDAS

import pandas as pd
```

```
file_path = '/content/drive/MyDrive/MASTER/PROYECTO FINAL/Datos_diarios
- Hoja 1.csv'
```

```
# Leer CSV
```

```
df = pd.read_csv(file_path)
```

```
df['Impresiones'] = (df['Impresiones'] * 1000).astype(int)
```

```
# Mostrar las primeras filas
```

```
df.head()
```

	Día	Meta (€)	Google (€)	Impresiones	Clics	CTR (%)	CPC (€)	Visitas Landing	Leads
0	18/05/2026	25	15	5200	112	2,15	0,36	98	7
1	19/05/2026	25	15	5400	118	2,19	0,34	103	8
2	20/05/2026	30	15	6100	136	2,23	0,33	120	10
3	21/05/2026	30	20	6800	149	2,19	0,34	131	11
4	22/05/2026	30	20	7200	155	2,15	0,32	138	12

```
import statsmodels.api as sm
```

```
# Seleccionar variables independientes (medios pagados, influencers,
etc.)
```

```
X = df[[
    'Meta (€)',
    'Google (€)',
    'Impresiones',
    'Clics',
    'CTR (%)',
    'CPC (€)',
    'Visitas Landing'
]]
```

```
# Variable dependiente
```

```
y = df['Leads']
```

```
# Añadir constante al modelo
```

```
X = sm.add_constant(X)
```

```
# Ajustar modelo
```

```
model = sm.OLS(y, X).fit()
```

```
# Resumen del modelo
```

```
print(model.summary())
```

OLS Regression Results						
=====						
Dep. Variable:	Leads	R-squared:	0.999			
Model:	OLS	Adj. R-squared:	0.998			
Method:	Least Squares	F-statistic:	2271.			
Date:	Fri, 19 Jun 2026	Prob (F-statistic):	6.08e-30			
Time:	07:44:35	Log-Likelihood:	-4.4781			
No. Observations:	30	AIC:	24.96			
Df Residuals:	22	BIC:	36.17			
Df Model:	7					
Covariance Type:	nonrobust					
=====						
	coef	std err	t	P> t	[0.025	0.975]

const	6.9787	4.087	1.707	0.102	-1.498	15.455
Meta (€)	0.1049	0.065	1.606	0.122	-0.031	0.240
Google (€)	0.0539	0.076	0.705	0.488	-0.105	0.213
Impresiones	-0.0011	0.001	-1.243	0.227	-0.003	0.001
Clics	0.1164	0.092	1.260	0.221	-0.075	0.308
CTR (%)	0.1144	0.998	0.115	0.910	-1.956	2.185
CPC (€)	-28.0560	11.784	-2.381	0.026	-52.496	-3.616
Visitas Landing	-0.0068	0.106	-0.064	0.950	-0.227	0.213
=====						
Omnibus:	2.368	Durbin-Watson:	1.920			
Prob(Omnibus):	0.306	Jarque-Bera (JB):	1.239			
Skew:	-0.055	Prob(JB):	0.538			
Kurtosis:	2.010	Cond. No.	2.38e+06			
=====						

6.6 Interpretación

Tras ejecutar el modelo, se obtuvo un coeficiente de determinación (R^2) de 0,999, indicando que las variables incluidas son capaces de explicar prácticamente toda la variabilidad observada en el número de leads generados. Este resultado debe interpretarse teniendo en cuenta que el modelo se ha construido a partir de datos simulados utilizados con fines académicos.

El análisis muestra que las métricas de campaña seleccionadas presentan una relación directa con la generación de leads, permitiendo estimar resultados futuros a partir de los datos diarios obtenidos durante la ejecución de la campaña. De esta manera, el modelo podría utilizarse como herramienta de apoyo para anticipar el rendimiento de las acciones de marketing y facilitar la toma de decisiones por parte del equipo responsable de la campaña.

6.7 Simulación

Se ha optado por hacer una simulación de datos como un ejemplo para ver qué estimación de leads da:

Variable	Valor
Meta Ads	70€
Google Ads	55€
Impresiones	18000
Clics	420
CTR	2,33 %
CPC	0,28€
Visitas landing	370

```
nuevos_datos = pd.DataFrame({
    'const':[1],
    'Meta (€)':[70],
    'Google (€)':[55],
    'Impresiones':[18000],
    'Clics':[420],
    'CTR (%)':[2.33],
    'CPC (€)':[0.28],
    'Visitas Landing':[370]
})

prediccion = model.predict(nuevos_datos)
print(prediccion)

0      36.338365
dtype: float64
```

En función de los valores introducidos, el modelo estima que la campaña generaría aproximadamente 36 leads durante esa jornada.

Enlace al Proyecto en Google Colab: [🔗 Global_project.ipynb](#)

7. AUTOMATIZACIÓN

Uno de los principales retos en la gestión de campañas publicitarias digitales es la necesidad de analizar de forma periódica el rendimiento de cada creatividad, identificar oportunidades de mejora y proponer acciones correctivas en un plazo reducido. Este proceso suele requerir la revisión manual de métricas, la elaboración de informes y la generación de nuevas propuestas creativas, lo que implica una elevada inversión de tiempo y dificulta la escalabilidad de las campañas.

Para dar respuesta a esta problemática, se ha desarrollado un flujo automatizado mediante Make y OpenAI que permite **analizar el rendimiento de las distintas creatividades publicitarias** de Repara&Go a partir de los datos registrados en Google Sheets. El sistema clasifica automáticamente cada anuncio según su rendimiento, identifica posibles áreas de optimización y propone acciones específicas adaptadas a cada caso.

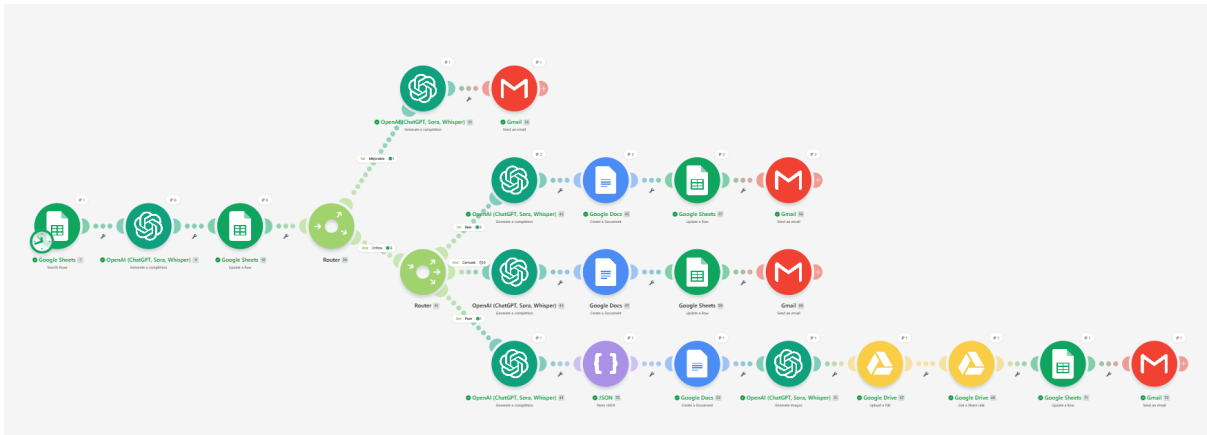
Cuando una creatividad presenta un rendimiento mejorable, el flujo genera un informe con recomendaciones de optimización y lo envía automáticamente al especialista de marketing. En aquellos casos en los que una creatividad es clasificada como crítica, el sistema genera de forma autónoma una nueva propuesta creativa adaptada al formato correspondiente (post, carrusel o reel), crea la documentación necesaria para su producción, almacena los materiales generados y notifica al responsable para su revisión.

De este modo, la automatización reduce significativamente el tiempo dedicado al análisis operativo de campañas, mejora la capacidad de reacción ante anuncios con bajo rendimiento y facilita un proceso continuo de optimización basado en datos.

7.1 Arquitectura general del flujo

La automatización está compuesta por varios módulos conectados entre sí que permiten analizar la información almacenada en Google Sheets, procesarla

mediante inteligencia artificial y ejecutar automáticamente las acciones correspondientes según el resultado obtenido.



Enlace al escenario desarrollado en Make:

<https://eu1.make.com/public/shared-scenario/F0ODdCVI59n/repara-go-alertas-cr eas-mejorables>

Módulo	Función
Google Sheets	Lectura de métricas
OpenAI	Clasificación y análisis
Router	Distribución de flujos
Google Docs	Generación de documentación
Google Drive	Almacenamiento
Gmail	Notificaciones

7.2 Proceso de análisis de creatividades

El flujo comienza con la lectura de las métricas de rendimiento de cada creatividad almacenadas en una hoja de cálculo de Google Sheets. Entre los indicadores analizados se encuentran las impresiones, el alcance, los clics, el CTR, el CPC, las visitas a la landing page, los leads generados y el coste por lead.

Estos datos son enviados a OpenAI junto con información contextual sobre la creatividad, incluyendo el formato utilizado, la categoría creativa y el copy asociado al anuncio.

A partir de esta información, el modelo realiza una clasificación automática utilizando reglas previamente definidas, basadas principalmente en el CTR y el CPL, identificando las creatividades como "Rentables", "Mejorables" o "Críticas".

7.3 Clasificación automática de anuncios

Una vez recopiladas las métricas de rendimiento de cada creatividad, la información es enviada a OpenAI para realizar una evaluación automática de su desempeño. El modelo analiza los principales indicadores de la campaña, especialmente el CTR y el CPL, y clasifica cada anuncio en una de las tres categorías definidas: "Rentable", "Mejorable" o "Crítica".

Esta clasificación permite priorizar las acciones posteriores del flujo de automatización. Las creatividades "Rentables" continúan activas sin intervención adicional, las creatividades "Mejorables" generan recomendaciones de optimización para el especialista de marketing y las creatividades "Críticas" activan un proceso de generación automática de nuevas propuestas creativas.

7.4 Gestión de creatividades "Mejorables"

Cuando una creatividad es clasificada como "Mejorable", el sistema genera automáticamente un informe personalizado con recomendaciones de optimización basadas en el análisis realizado. Este informe incluye el diagnóstico del problema detectado, las acciones prioritarias recomendadas y los indicadores que deben monitorizarse, y se envía directamente por correo electrónico al especialista de marketing para facilitar la implementación de las mejoras propuestas y su posterior seguimiento.

7.5 Gestión de creatividades “Críticas”

Las creatividades clasificadas como “Críticas” activan un flujo de actuación específico orientado a sustituir el anuncio original por una nueva propuesta creativa. En función del formato detectado (reel, carrusel o publicación estática), el sistema genera automáticamente una creatividad optimizada adaptada al canal correspondiente, crea la documentación necesaria para su producción, la almacena automáticamente y notifica al responsable de marketing para su revisión antes de su implementación.

7.6 Generación automática de nuevas creatividades

Una vez identificada una creatividad como “Crítica”, el sistema utiliza modelos de inteligencia artificial para generar automáticamente una nueva propuesta adaptada al formato original del anuncio. A partir de las recomendaciones obtenidas durante el análisis previo, la automatización crea los materiales necesarios para su producción, incluyendo textos, estructuras creativas, descripciones visuales, guiones o imágenes, según corresponda. El objetivo es proporcionar al equipo de marketing una alternativa optimizada lista para ser revisada e implementada, reduciendo significativamente el tiempo necesario para desarrollar nuevas creatividades.

7.7 Almacenamiento y trazabilidad

Todos los materiales generados por la automatización se almacenan automáticamente en Google Drive, garantizando su disponibilidad para futuras consultas y revisiones. Además, la hoja de cálculo principal se actualiza con la información generada por el sistema, incluyendo la clasificación de cada creatividad y los enlaces a los documentos creados, permitiendo mantener un registro centralizado y trazable de todas las acciones realizadas.

7.8 Sistema de notificaciones

Una vez completado el análisis o la generación de nuevas propuestas creativas, el sistema envía automáticamente una notificación por correo electrónico al responsable de marketing. Estas comunicaciones incluyen la información relevante para cada caso, así como los enlaces a los documentos y recursos generados, permitiendo una revisión rápida y facilitando la puesta en marcha de las acciones recomendadas sin necesidad de acceder directamente a la plataforma de automatización.

7.9 Resultados

La automatización desarrollada permite transformar un proceso tradicionalmente manual en un sistema capaz de analizar, clasificar y optimizar las creatividades publicitarias de forma autónoma. Gracias a esta solución, Repara&Go reduce significativamente el tiempo dedicado a tareas operativas, reduce el tiempo de respuesta ante anuncios con bajo rendimiento y facilita una optimización continua basada en datos. Además, la generación automática de nuevas propuestas creativas contribuye a aumentar la productividad del equipo de marketing y favorece una gestión más escalable de las campañas digitales.

Vídeo demostrativo del funcionamiento del flujo: <https://youtu.be/Fme5-lefOoM>

8. ROI Y CONCLUSIONES

8.1 ROI

Con el objetivo de evaluar el impacto de las acciones desarrolladas durante el proyecto, se realiza una estimación de los ahorros de tiempo generados mediante el uso de herramientas de inteligencia artificial, así como de los costes asociados y del retorno económico esperado de la campaña de lanzamiento del Kit de Pintura Repara&Go. Este análisis permite valorar la viabilidad de la propuesta y su potencial contribución a los objetivos de negocio de la empresa.

Estimación del ahorro de tiempo mediante IA:

Área	Horas sin IA	Horas con IA	Horas ahorradas
Investigación y análisis de mercado	18 h	4 h	14 h
Branding e identidad visual	8 h	2 h	6 h
Contenidos orgánicos (redes sociales, blog, email y argumentario)	34 h	12 h	22 h
Landing page y materiales de conversión	14 h	3,5 h	10,5 h
SEO (keyword research y optimización)	8 h	1,5 h	6,5 h
Diseño de campaña publicitaria	10 h	5 h	5 h
Creación del asistente IA	8 h	2 h	6 h
Diseño del modelo predictivo	8 h	3 h	5 h
Diseño de automatizaciones	6 h	2 h	4 h
TOTAL	114 h	34 h	79 h

Tomando como referencia un coste medio de 40 € por hora para servicios profesionales de marketing digital, se ha realizado una estimación del ahorro económico derivado del uso de herramientas de inteligencia artificial durante el desarrollo del proyecto.

Área	Horas ahorradas	Valor € (40€/h)
Investigación y análisis de mercado	14	560 €
Branding e identidad visual	6	240 €
Contenidos orgánicos (redes sociales, blog, email y argumentario)	22	880 €
Landing page y materiales de conversión	10,5	420 €
SEO (keyword research y optimización)	6,5	260 €
Diseño de campaña publicitaria	5	200 €
Creación del asistente IA	6	240 €
Diseño del modelo predictivo	5	200 €
Diseño de automatizaciones	4	160 €
TOTAL	79	3.160 €

Se estima que en este proyecto el ahorro de la realización de todas las tareas ronda alrededor de 3.160€.

Para encontrar una rentabilidad real, se debe tener en cuenta todos los costes.

Área	Herramientas IA (€/mes)
ChatGPT	8 €
Gemini	0 €
NotebookLM	0 €
Google Trends	0 €
Capcut	0 €
Influencer	850 €
Meta Ads	300 €
Google Ads	300 €
Magnific	36 €
Ubbersuggest	0 €
Google Colab	0 €
Canva	0 €
ElevenLabs	0 €
AlsoAsked	0 €
	1.494 €

Una vez estimados los costes asociados al desarrollo y ejecución de la campaña, resulta necesario analizar su posible impacto económico. Dado que Repara&Go es una empresa ficticia y no se dispone de resultados reales de mercado, se han planteado tres escenarios de ventas (conservador, realista y optimista) con el objetivo de evaluar distintos niveles de rendimiento de la campaña.

Estos escenarios se han definido teniendo en cuenta el conjunto de acciones desarrolladas durante el proyecto, incluyendo la creación de contenidos orgánicos, la optimización SEO, la campaña publicitaria en Meta Ads y Google Ads, la colaboración con un influencer especializado en el ámbito del hogar y la decoración, así como las diferentes herramientas de inteligencia artificial utilizadas para mejorar la eficiencia y la capacidad de conversión de las acciones de marketing. A partir de estos escenarios se calculan los ingresos esperados y el retorno de la inversión (ROI) obtenido en cada caso.

Escenario	Kits vendidos	Ingresos (€)	Costes (€)	ROI
Conservador	60	2.100 €	1.494 €	40,6 %
Realista	100	3.500 €	1.494 €	134,3 %
Optimista	150	5.250 €	1.494 €	251,4 %

En conjunto, los resultados obtenidos muestran que la combinación de una estrategia de marketing estructurada con herramientas de inteligencia artificial no solo permite reducir tiempos y costes operativos, sino también aumentar el potencial de rentabilidad de la campaña. Aunque las cifras presentadas corresponden a una simulación basada en una empresa ficticia, el análisis pone de manifiesto cómo la aplicación práctica de la IA puede convertirse en un elemento diferencial para mejorar la eficiencia y apoyar la toma de decisiones en proyectos reales de marketing digital.

8.2 Conclusiones

La realización de este proyecto me ha permitido aplicar de forma práctica los conocimientos adquiridos durante el Máster mediante el diseño de una estrategia integral de lanzamiento para el Kit de Pintura de Repara&Go. A lo largo del trabajo se han desarrollado acciones relacionadas con el análisis de mercado, la creación de contenidos, la planificación de campañas, el diseño de un asistente especializado, un modelo predictivo y una automatización de procesos. Todo ello me ha permitido comprobar cómo la inteligencia artificial puede integrarse de forma transversal en las distintas fases del marketing digital para mejorar la eficiencia, apoyar la toma de decisiones y aportar valor a la estrategia de una empresa.

Además, este proyecto me ha permitido comprobar de primera mano el enorme impacto que la inteligencia artificial está teniendo en el ámbito del marketing. En apenas unos años hemos pasado de utilizar herramientas digitales como apoyo puntual a disponer de sistemas capaces de generar textos, imágenes, estrategias, análisis de datos e incluso asistentes especializados para tareas concretas. La velocidad a la que está evolucionando esta tecnología hace pensar que no se trata de una tendencia pasajera, sino de una transformación estructural que marcará el futuro de las empresas y de los profesionales durante las próximas décadas.

Desde mi punto de vista, la principal aportación de la inteligencia artificial es el incremento de la productividad. Herramientas que antes requerían horas o incluso días de trabajo pueden completarse en cuestión de minutos, permitiendo a los equipos centrarse en tareas de mayor valor estratégico. A lo largo de este proyecto se ha podido observar cómo la IA facilita la investigación, la generación de contenidos, el diseño de campañas, la automatización de procesos o el análisis de datos, reduciendo significativamente los tiempos de ejecución y mejorando la eficiencia operativa.

Sin embargo, considero que uno de los mayores errores que pueden cometer las empresas es asumir que la inteligencia artificial puede sustituir completamente el criterio humano. Aunque su capacidad es extraordinaria, sigue siendo una herramienta que necesita supervisión, validación y contexto. La IA puede

cometer errores, generar información incorrecta o producir contenidos poco alineados con los objetivos de negocio si no existe una revisión crítica por parte de profesionales cualificados. Por este motivo, creo que el futuro no pasa por sustituir a las personas, sino por potenciar su trabajo mediante una colaboración efectiva entre inteligencia humana e inteligencia artificial.

También considero inevitable que esta transformación tenga consecuencias sobre el mercado laboral. Algunos perfiles más operativos o junior probablemente verán reducida su demanda, ya que muchas de las tareas que tradicionalmente servían como puerta de entrada al sector pueden ser automatizadas parcialmente. Esto supone un desafío importante para muchos profesionales y empresas. Sin embargo, también estoy convencida de que surgirán nuevos puestos de trabajo, nuevas especializaciones y nuevas oportunidades vinculadas a la gestión, supervisión, integración y optimización de sistemas basados en inteligencia artificial.

Por todo ello, creo que nos encontramos en un momento clave para el desarrollo profesional. Lejos de adoptar una actitud pasiva o conformista, será fundamental mantener una formación continua, desarrollar nuevas competencias y adaptarse a un entorno cada vez más cambiante. Este proyecto me ha permitido comprobar que el verdadero valor de la inteligencia artificial no reside únicamente en automatizar tareas, sino en ayudar a diseñar estrategias de marketing más eficientes, creativas y orientadas a la toma de decisiones. Personalmente, esta experiencia ha reforzado mi convicción de que el futuro del marketing no dependerá únicamente de la inteligencia artificial, sino de la capacidad de las personas para utilizarla de forma estratégica, crítica y responsable.

9. ANEXOS

9.1 Buyer persona

9.1.1 Julia López

BUYER PERSONA: JULIA LÓPEZ

DATOS PERSONALES



Año de nacimiento: 1985

Edad: 40 años
Género: Mujer

Ubicación geográfica: España

Profesión: Responsable de Administración

Situación familiar: Separada, con 2 hijos

Nivel socio-económico: Clase media

GENERACIÓN Y MENTALIDAD



- ✓ Julia es Millenial, con mentalidad moderna y tradicional.
- ✓ Creció viendo a su padre reparar y a su madre remendar.
- ✓ Ha priorizado su profesión y familia por años.
- ✓ Recientemente separada, ahora se siente empoderada para hacerlo todo ella sola.

OBJETIVOS Y MOTIVACIONES



1. Ser autónoma en arreglos en casa y no depender de nadie
2. Aumentar confianza en ella misma
3. Ahorrar



COMPORTAMIENTO DE COMPRA



- Busca reparaciones pequeñas de inicio para ir mejorando poco a poco.
- Le interesan precios asequibles.
- Es capaz de pagar más cursos si con el primero obtiene buenos resultados.
- Abierta a seguir consumiendo si una empresa le da confianza.

PUNTOS DE DOLOR



- Tiene poco tiempo
- Tiene poca paciencia
- No tiene ayuda familiar para realizar tareas más complejas

9.1.2 Adrián Pascual

BUYER PERSONA: ADRIÁN PASCUAL

DATOS PERSONALES



Año de nacimiento: 1990

Edad: 35 años
Género: Hombre

Ubicación geográfica: España

Profesión: Autónomo

Situación familiar: Casado

Nivel socio-económico: Clase media-alta

GENERACIÓN Y MENTALIDAD



- ✓ Adrián es Millenial, con mentalidad moderna y ambiciosa.
- ✓ Tiene su propia empresa y le gusta tener soluciones rápidas a problemas.
- ✓ Le encantan los retos y mejorar día a día en cualquier aspecto de su vida.
- ✓ Es ambicioso y muy perfeccionista.

OBJETIVOS Y MOTIVACIONES



1. Le gusta hacer las cosas por sí mismo
2. Quiere aprender de todo
3. Cree que es capaz de conseguir todo lo que se proponga
4. Necesita adquirir el rol de "hombre de la casa"

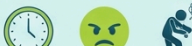


COMPORTAMIENTO DE COMPRA



- No le importa pagar más por un mejor servicio.
- Compara precios y webs para encontrar el mejor producto.
- Busca calidad en los productos / servicios que adquiere.
- Valora todo tipo de facilidades en el servicio.

PUNTOS DE DOLOR



- Tiene poca paciencia.
- Reclama siempre si el servicio no es lo que espera.
- Exigente en calidad de servicio.

9.1.3 Paco Martínez



9.2 Metodología de utilización de inteligencia artificial

9.2.1 Investigación de competidores

Como punto de partida, se consultó ChatGPT para definir la metodología que debía seguirse en el análisis de competidores. Teniendo en cuenta la información previamente incorporada sobre Repara&Go, la herramienta propuso identificar competidores directos, indirectos y sustitutivos, además de generar una primera estructura de análisis que sirvió como referencia para el estudio.

Actúa como un consultor senior especializado en estudios de mercado, e-commerce y análisis competitivo. Dime qué pasos hay que seguir para hacer un estudio de mercado para analizar los competidores de Repara&Go.

Posteriormente, se utilizó Gemini para ampliar la búsqueda de empresas que comercializan kits de pintura para el hogar. Tras proporcionarle el contexto de

Repara&Go, la herramienta permitió complementar el listado inicial obtenido con ChatGPT e identificar nuevos competidores potenciales.

Prompts e iteraciones principales:

dime qué empresas venden actualmente kits de pintura de paredes para el hogar online

PDF

Precios

PDF

Info-
ReparaGo

Teniendo en cuenta la empresa Repara&Go con la documentación adjunta, y que estoy centrada en hacer un estudio de mercado sobre el kit de pintura, busca competidores directos, indirectos y sustitutivos.

ende	Púb.
ramientas	Generalist
3	DIY digital
ramientas	Generalist
ales	Usuarios 3
	DIY gratu

hazme una tabla similar a la adjunta con la información que acabas de dar:

Una vez identificados nuevos competidores, se volvió a utilizar ChatGPT para completar y homogeneizar la tabla definitiva, facilitando posteriormente su exportación a Excel para continuar con el análisis:

Empresa	Tipo	Qui vende	Público	Precio	Diferenciación
Repara&Go	Sujeto	Kits cerrados + formación	DIY guiado (sin experiencia)	35€	Ecosistema digital: kit + tutorial + red profesional
Larry Mañón	Directo	Kits y herramientas	Generalista	Medio	
ManoMano	Directo	DIY online	DIY digital	Variable	
Amazon	Indirecto	Materiales y accesorios DIY	Generalista	Variable	Rápido de envío y variedad de marcas
Habituissimo	Substituto	Servicios de profesionales	Usuarios que no quieren hacerlo	Alto (Mano de obra)	Servicio de ejecución completa
YouTube	Indirecto	Tutoriales	DIY gratuito	Gratis	
Pinturas /itaz	Directo				
Pinturas /idaco	Directo	Kits de herramientas especializados	Usuarios enfocados en pintura	Competitivos	Especialización técnica en color
Guía de la casa	Directo				
Habitissimo	Indirecto			Gratis	
IKIok	Indirecto				
TikTok	Indirecto				
La casa del pintor	Directo				
Armas	Indirecto				
Repa Aljo	Indirecto	Pintura y pack de herramientas	Aficionado / Profesional	Variable	Asesoramiento especializado y tradición

Vuelve a crear una tabla como esta lista para copiar y pegar en excel, con las celdas en blanco rellenas al mismo estilo que se ve en la imagen.

Por último, se revisó manualmente la página web de cada empresa para comprobar que realmente competía con Repara&Go y que su oferta estaba relacionada con el Kit de Pintura objeto del análisis.

Conversaciones completas:

- <https://chatgpt.com/share/6a0998bb-1848-83eb-84bc-95648191c41b>
- <https://share.gemini.google/7UWzgvNRZZcn>

9.2.2 Análisis de tendencias

Con el objetivo de analizar la evolución de la cultura DIY durante los últimos años, se utilizó NotebookLM como herramienta de investigación documental. Para ello, se incorporaron diversas fuentes especializadas y artículos relacionados con el sector, solicitando posteriormente un resumen que respondiera a las principales cuestiones identificadas previamente durante la planificación del análisis.

Fuentes incorporadas en NotebookLM:

Fuentes			
	406 Not Acceptable		✓
	406 Not Acceptable		✓
	CULTURA MAKER: el valor que tie...		✓
	Cultura DIY – SuberLab		✓
	Cultura del DIY (hazlo tú mismo): ...		✓
	Cultura maker: La revolución ind...		✓
	DIY: qué es y cómo aplicarlo en l...		✓
	Descubre el mundo del DIY - Mo...		✓
	Do It Yourself (DIY): ¿qué es y por...		✓
	El movimiento 'Do it yourself' co...		✓
	Hágalo usted mismo - Wikipedia,...		✓
	Just a moment...		✓

Prompts principales:

cómo ha evolucionado la cultura del DIY en los últimos años?

Hazme un breve resumen sobre la evolución del DIY y procura que se responda:
 si las personas hacen más arreglos en casa,
 si el bricolaje está creciendo,
 si el consumidor busca ahorrar.

Una vez obtenido el resumen en NotebookLM, la información se trasladó a Gemini para adaptar el contenido al contexto específico de Repara&Go y redactarlo con un enfoque orientado al proyecto.

Hazme un resumen de esta información, sin que aparezcan las preguntas y respuestas, sino que sea un texto natural, fácil de leer y dinámico. Haz varios párrafos si lo crees necesario:

"La evolución del DIY (Do It Yourself o "Hazlo tú mismo") ha pasado de ser una práctica de supervivencia a un movimiento global que hoy integra tecnología avanzada y conciencia ecológica. Aunque el ser humano siempre ha fabricado sus herramientas por necesidad, el concepto moderno de "bricolaje" se popularizó en Francia a mediados del siglo XX. En los años 70, el movimiento punk lo adoptó como una forma de resistencia anticapitalista y autogestión. Actualmente, gracias a la era digital y la Cultura Maker, ha evolucionado hacia la personalización masiva, el uso de herramientas como impresoras 3D y una fuerte conexión con la sostenibilidad y la economía circular. A continuación, respondo a tus preguntas específicas basadas en las fuentes:

¿Las personas hacen más arreglos en casa?

Sí. El DIY comenzó a utilizarse popularmente para referirse a problemas del hogar que las personas decidían solucionar por su cuenta. Las fuentes indican que es muy común que la gente realice reparaciones domésticas (como arreglar grifos, pintar paredes o desatascar lavabos) para evitar contratar a profesionales como fontaneros o electricistas. De hecho, un estudio realizado en Hungría en 2020 señaló que la mayoría

Conversaciones completas:

- <https://notebooklm.google.com/notebook/3e47d469-22c7-4cce-95d8-25d8d1da2320?authuser=1>
- <https://share.gemini.google/Zlu0oEJGXv97>

Con el fin de contrastar la información obtenida mediante inteligencia artificial, se realizó una búsqueda adicional de estudios y estadísticas publicadas por diferentes organismos y plataformas especializadas. Estas fuentes permitieron respaldar las principales conclusiones relacionadas con el crecimiento del bricolaje doméstico y el consumo de contenido DIY en plataformas digitales.

- <https://dataglobehub.com/tiktok-statistics-and-insights/#niche-performance-analysis>
- <https://www.teachable.com/blog/most-profitable-youtube-niches>
- <https://dataglobehub.com/tiktok-statistics-and-insights/#niche-performance-analysis>

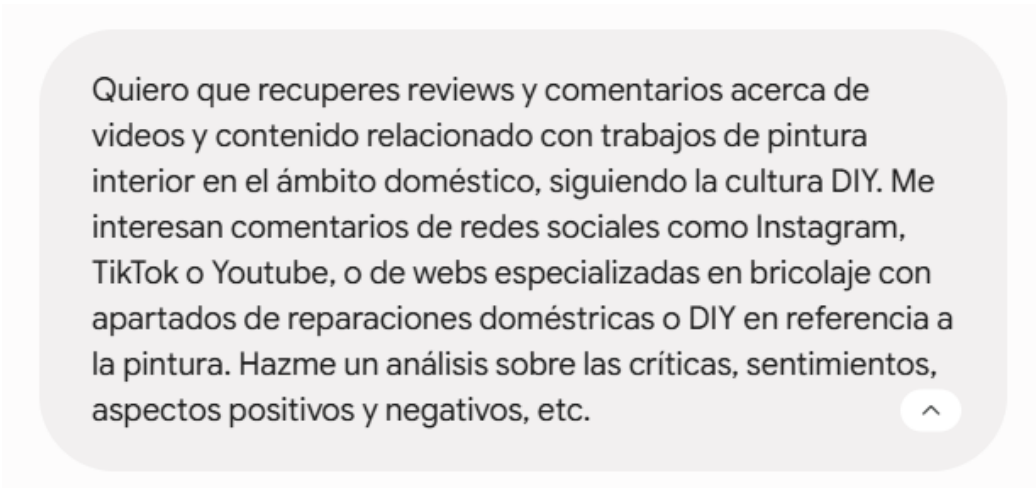
- <https://www.linkedin.com/pulse/12-estad%C3%ADsticas-sobre-el-uso-de-tiktok-que-debes-conocer-infograf%C3%ADa/>
- <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/diy-home-improvement-market>

Como complemento al análisis documental, también se consultó Google Trends para estudiar la evolución del interés de búsqueda de distintos términos relacionados con el bricolaje y la pintura doméstica. Las capturas de pantalla obtenidas se incorporan en el apartado correspondiente del proyecto.

9.2.3 Detección de oportunidades

Con el objetivo de identificar oportunidades de mercado para Repara&Go, se analizaron distintas fuentes de información relacionadas con el comportamiento del consumidor. Entre ellas se incluyeron reseñas de productos similares en Amazon, comentarios publicados en TikTok y YouTube, así como las tendencias de búsqueda obtenidas mediante Google Trends.

Como primera fase del análisis, se utilizó Gemini para realizar un estudio exploratorio sobre el sentimiento de los usuarios, identificando las principales necesidades, dudas y opiniones expresadas en redes sociales y plataformas relacionadas con el bricolaje doméstico.



Quiero que recuperes reviews y comentarios acerca de videos y contenido relacionado con trabajos de pintura interior en el ámbito doméstico, siguiendo la cultura DIY. Me interesan comentarios de redes sociales como Instagram, TikTok o Youtube, o de webs especializadas en bricolaje con apartados de reparaciones domésticas o DIY en referencia a la pintura. Hazme un análisis sobre las críticas, sentimientos, aspectos positivos y negativos, etc.

De forma complementaria, se incorporaron en NotebookLM las páginas web de los competidores identificados (excepto Amazon y YouTube, al tratarse de

plataformas con un enfoque diferente) para analizar su estilo de comunicación y comprobar cómo se dirigen a sus potenciales clientes.

Analiza la comunicación de todas estas plataformas especializadas en bricolaje y pintura para el hogar. Responde a las siguientes preguntas:

¿hablan para expertos o para principiantes?

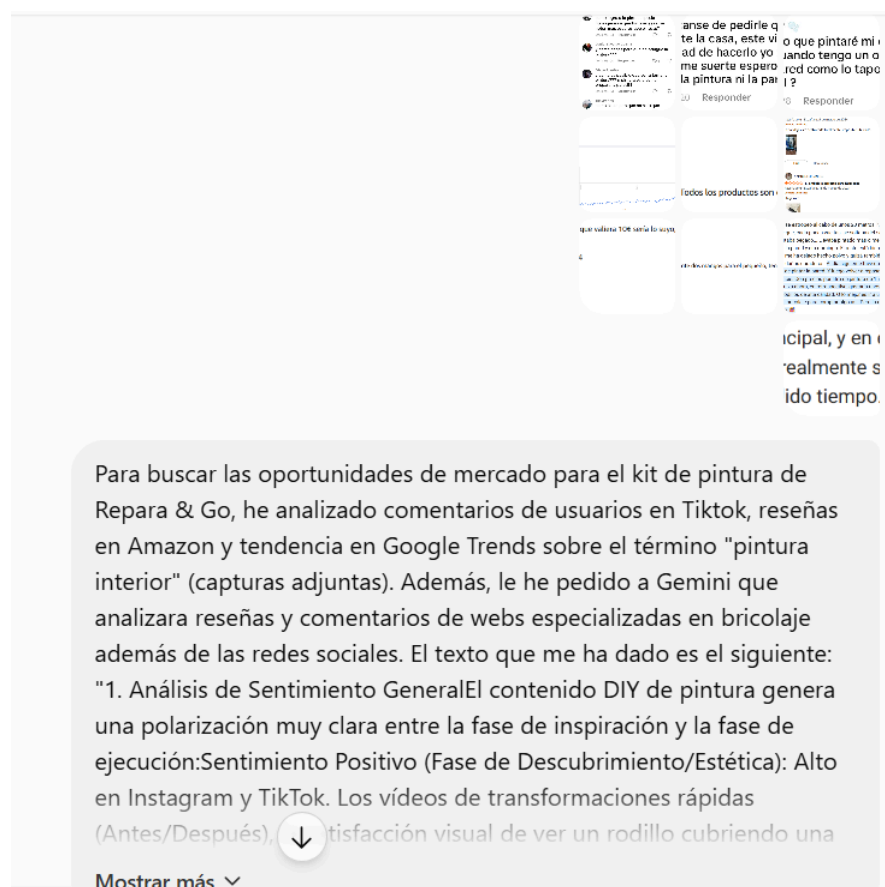
¿explican bien?

¿simplifican?

¿acompañan?

Posteriormente, las capturas de las reseñas obtenidas, junto con los análisis realizados mediante Gemini y NotebookLM, se integraron en ChatGPT con el fin de sintetizar toda la información y elaborar un análisis conjunto de las oportunidades detectadas para Repara&Go.

Fragmento inicial del prompt:



Debido a la longitud del prompt, se muestran únicamente los fragmentos más representativos del proceso de interacción.

Fragmento final del prompt:

básicas antes que en gadgets milagrosos." Analiza cada imagen, contrasta la información con el texto de Gemini y redacta un resumen adaptando la información a Repara & Go.

Mostrar menos ^

Como último paso, el análisis de comunicación elaborado en NotebookLM se incorporó nuevamente en ChatGPT para relacionar las conclusiones obtenidas con las necesidades detectadas en el público objetivo de Repara&Go e identificar las oportunidades estratégicas del proyecto.

Fragmento inicial del prompt:

Adjunto el análisis de la comunicación de los competidores:
"Basado en las fuentes analizadas, la comunicación de estas plataformas se caracteriza por un ****enfoque híbrido**** que intenta satisfacer tanto al profesional como al aficionado, utilizando herramientas pedagógicas para guiar al usuario.

Aquí tienes el análisis detallado:

¿Hablan para expertos o para principiantes?

La mayoría de estas plataformas ****se dirigen a ambos públicos****, aunque con matices diferentes:

* ****Enfoque Dual****: Plataformas como ****Leroy Merlin****, ****Pinturas Aleio**** y ****Ydeco**** declaran explícitamente que brindan atención

(...)

Fragmento final del prompt:

Teniendo en cuenta la información anterior y la información sobre la comunicación de los competidores conecta lo que el usuario necesita con la oferta que tiene y con hacia dónde va el mercado. Se deben responder las preguntas: ¿Cubren los competidores la necesidad de los usuarios? ¿Qué oportunidades de mercado se abren teniendo en cuenta este escenario?

Mostrar menos ^

Conversaciones completas:

- <https://gemini.google.com/share/e2c15544671c>
- <https://notebooklm.google.com/notebook/1b90e9b3-1fd7-4f06-91e1-14a790e59a67?authuser=1>
- <https://chatgpt.com/share/6a09fe60-53ec-83eb-824e-a4d263b23ee3>

Finalmente, las conclusiones obtenidas mediante las diferentes herramientas fueron contrastadas y revisadas manualmente antes de incorporarlas al estudio de mercado, seleccionando únicamente aquellas evidencias que resultaban coherentes con la propuesta de valor de Repara&Go y con el análisis realizado sobre el sector.

9.2.4 Elaboración del DAFO

Una vez recopilada toda la información desarrollada durante el estudio de mercado, se incorporó como documentación de contexto en ChatGPT con el objetivo de definir la estructura de un análisis DAFO adaptado al proyecto. A partir de esta información, la herramienta propuso la organización del análisis e identificó los elementos que debían contemplarse en cada uno de los cuatro bloques del DAFO.

Prompt principal:

Actúa como un experto en análisis DAFO para crear un DAFO de Repara&Go. Dime los pasos a seguir para crear un análisis completo y la información que necesito recopilar para crearlo. Dime estructura del DAFO y cuántos elementos por cuadrante trabajar. Básate en toda la información que hemos trabajado hasta ahora y la información que tienes. Si hay alguna información necesaria que no se haya trabajado aún, dímelo. Hazme preguntas si es necesario antes de darme la mejor respuesta posible.

Adjunto lo que ya llevo hecho del proyecto para que tengas toda la información posible.

Una vez definida la estructura del análisis, se utilizó Gemini para transformar el contenido en una tabla con formato editable, facilitando su incorporación posterior al documento de trabajo y su edición en Excel.

Créame una tabla visual con un análisis DAFO sobre estos conceptos:

FORTALEZAS

1. Ecosistema integrado de producto, formación y servicio profesional
Repara&Go no vende únicamente kits, sino una experiencia completa que combina materiales, aprendizaje y apoyo especializado dentro de una misma plataforma.
2. Posicionamiento claro orientado a usuarios principiantes
La marca se dirige específicamente a personas sin experiencia técnica, simplificando procesos y reduciendo barreras de entrada al bricolaje doméstico.
3. Propuesta de valor basada en acompañamiento y confianza
El enfoque guiado mediante videotutoriales, soporte y lenguaje accesible permite reducir la inseguridad habitual del usuario principiante.
4. Modelo digital escalable
El funcionamiento online facilita ampliar catálogo, contenido y cobertura geográfica sin depender exclusivamente de establecimientos físicos.
5. Control directo de la experiencia mediante logística propia

(...)

El prompt incluía el desarrollo completo de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas identificadas durante el estudio de mercado.

Conversaciones completas:

- <https://chatgpt.com/share/6a0d8a77-2af0-83eb-b639-e121f9dcf1c4>
- <https://gemini.google.com/share/ff15520a478b>

El contenido generado fue revisado manualmente antes de incorporarlo al proyecto, ajustando la redacción y priorizando aquellos aspectos que mejor representaban la situación estratégica de Repara&Go.