Planificar Estrategias Iniciales de Promoción

Planificar las estrategias iniciales de promoción consiste en definir de manera detallada cómo se dará a conocer el producto o servicio al público objetivo. Esto incluye la selección de canales de marketing, la elaboración de mensajes efectivos y la identificación de tácticas para llegar a la audiencia de manera impactante. Estas estrategias son clave para generar interés y atraer a los primeros clientes, estableciendo así una base sólida para el crecimiento futuro del negocio.Objetivo: Integración de IA para mejorar la efectividad de las campañas

Complementar la promoción con el uso de herramientas basadas en inteligencia artificial que permitan analizar el rendimiento de las campañas en tiempo real, ajustando las estrategias en función de las tendencias de la audiencia y los comportamientos de compra.Requisitos:Uso de servicios en la nube de GCP para gestionar y analizar los datos de las campañas publicitarias.Utilización de modelos de IA para segmentar mejor el público objetivo y personalizar los mensajes.Monitorización del rendimiento en diferentes canales, como redes sociales, email marketing y publicidad en buscadores.