

Criptan

Abre las puertas a la economía del futuro

PROYECTO FINAL

CURSO 2022/2023

**CFGS MARKETING Y PUBLICIDAD
PRÁCTICAS EN CRIPTAN**

Alumno/a: **Jose Manuel Restrepo Cardona**

Tutor/a: **Mario Bernabéu**

Responsable en la empresa: **Christian Navarro**

Resumen

En el siguiente trabajo se realiza un análisis de los mecanismos y estrategias utilizadas en la empresa Criptan, en el sector de las criptomonedas y el mercado financiero. Se examina la cultura de la empresa, las diferentes áreas en las que se organiza la compañía y la competencia existente en el sector.

Además, se detallan las funciones desempeñadas en la empresa, los objetivos establecidos en los puestos de trabajo, las relaciones entre los diferentes departamentos de la empresa y la documentación utilizada en cada cargo.

Asimismo, se estudia la identidad de la empresa, incluyendo el nombre, logotipo, símbolos, identidad cromática y tipografía utilizada. Se evalúa la presencia online de la empresa y se realiza una valoración de su situación en el sector, considerando la competencia y la diferenciación.

En cuanto a la estrategia de marketing, se analizan las estrategias de marketing utilizadas para Criptan. Se abordan también las herramientas del marketing operativo, como el producto y la relación con el cliente.

Finalmente, se describen los objetivos del puesto de trabajo en Criptan, las tareas correspondientes, las relaciones con otros departamentos, la documentación requerida, el ambiente laboral, los riesgos asociados, la dedicación necesaria y la integración en el equipo de trabajo.

Palabras clave: criptomonedas, marketing digital, innovación, Criptan.

Índice

1. Antecedentes y contextualización de la empresa.....	4
1.1 Actividad de la empresa y su ubicación en el sector.....	5
1.2 Estructura y organización empresarial del sector.....	5
1.3 Misión, visión y valores.....	5
2. Análisis del Entorno General y Específico.....	12
2.1 Análisis PESTEL.....	12
2.2 Análisis DAFO.....	13
3. Plan de Recursos Humanos.....	16
3.1 Organigrama de la empresa. Relación funcional entre departamentos.....	16
3.2 Identificación de las funciones de los puestos de trabajo.....	17
3.3 Procedimientos de trabajo en el ámbito de la empresa.....	18
3.4 Convenio colectivo aplicable al ámbito profesional.....	18
4. Plan de Marketing.....	19
4.1 Estrategia de Marketing.....	19
4.2 Herramientas del marketing operativo.....	23
4.3 La relación con el cliente.....	24
5. Marketing y Diseño Digital.....	25
5.1 Presencia online de la empresa, análisis y valoración.....	25
5.2 Plan de mejora online.....	25
5.3 Propuesta de logo.....	26
5.4 Propuesta en gestión de redes sociales.....	26
6. Definición del puesto de trabajo.....	27
6.1 Objetivos.....	27
6.2 Tareas.....	27
6.3 Relaciones.....	29
6.4 Disponibilidad.....	29
6.5 Documentación.....	30
6.6 Ambiente.....	30
6.7 Riesgos.....	30
6.8 Dedicación.....	30
6.9 Integración.....	31
7. Reflexión final.....	31

1. Antecedentes y contextualización de la empresa

Criptan ha surgido como una plataforma disruptiva en el sector financiero, buscando simplificar y hacer accesible el mundo de las criptomonedas y las finanzas descentralizadas (DeFi, por sus siglas en inglés) para personas de todos los niveles de experiencia. A diferencia de los wallets o exchanges tradicionales, Criptan se presenta como una "forma de vida", un enfoque integral para adoptar las criptomonedas como parte de la rutina diaria de las personas.

Desde los primeros años del nacimiento de Bitcoin, el mundo de la criptografía y las criptomonedas ha sido considerado complejo y reservado principalmente para aquellos con conocimientos técnicos o vinculados al comercio. Sin embargo, con el creciente interés y la adopción en los últimos años, se reconoció la necesidad de simplificar la tecnología de criptografía para fomentar una adopción masiva.

Es en este contexto que Criptan surge como una Fintech, integrada por empresas que utilizan la tecnología para mejorar y automatizar los servicios y procesos financieros. La empresa está enfocada en el sector de las criptomonedas y DeFi, y su objetivo es ofrecer servicios basados en estas tecnologías sin requerir que los usuarios comprendan en profundidad su funcionamiento. Criptan se ha posicionado como una plataforma que proporciona valor y facilidad de uso, permitiendo a los usuarios disfrutar de los beneficios de las criptomonedas y DeFi de manera natural y sin miedos.

La empresa se encuentra registrada en Calle Almirante Cadarso, 26, Valencia, España, y opera en el sector de desarrollo y explotación de portales web, con un enfoque específico en servicios relacionados con las criptomonedas.

A medida que la tecnología financiera continúa creciendo y transformando la industria, se espera que la adopción de las criptomonedas y las finanzas descentralizadas siga en aumento. En este sentido, Criptan se posiciona como una empresa clave en el panorama fintech, aprovechando la creciente demanda y el interés de los consumidores y las empresas en este sector en rápido crecimiento.

Criptan ha surgido como una plataforma fintech innovadora, centrada en simplificar el mundo de las criptomonedas y las finanzas descentralizadas. Su objetivo es permitir a los usuarios acceder y beneficiarse de las criptomonedas y DeFi de manera intuitiva y sin la necesidad de una comprensión técnica profunda. A medida

que la adopción de las criptomonedas continúa expandiéndose, Criptan se posiciona como una empresa líder en la adopción masiva de esta tecnología en el ámbito financiero.

1.1 Actividad de la empresa y su ubicación en el sector.

Criptan se enmarca en el sector fintech y se dedica al desarrollo y explotación de servicios relacionados con criptomonedas y finanzas descentralizadas. La empresa ofrece una plataforma accesible y segura para comprar, vender y gestionar criptomonedas, brindando a los usuarios una experiencia intuitiva y simplificada. Criptan se destaca por su enfoque en la adopción masiva de las criptomonedas, permitiendo que personas de diferentes niveles de experiencia puedan participar en este mercado emergente.

1.2 Estructura y organización empresarial del sector

Dentro del sector fintech, Criptan se posiciona como una empresa líder en el ámbito de las criptomonedas y las finanzas descentralizadas. La estructura y organización empresarial de Criptan se basa en equipos multidisciplinarios que abarcan áreas como desarrollo tecnológico, marketing, servicio al cliente y cumplimiento normativo. La empresa se caracteriza por su agilidad y capacidad de adaptación a los cambios del mercado, manteniendo un enfoque centrado en la innovación y la satisfacción del cliente.

1.3 Misión, visión y valores.

Misión:

Generar oportunidades útiles y sin fricciones para todos a través de la web3.

La misión de Criptan es proporcionar a sus clientes oportunidades reales y sin obstáculos en el mundo de las criptomonedas y las finanzas descentralizadas. Se esfuerza por ofrecer un valor tangible y significativo a nuestros usuarios, permitiéndoles aprovechar al máximo las ventajas de la tecnología descentralizada de la web3. Se busca eliminar las barreras y dificultades asociadas con la adopción de las criptomonedas, brindando a las personas la forma más sencilla y accesible de participar en el ecosistema cripto. El enfoque está en ofrecer oportunidades tanto para clientes individuales (B2C) como para empresas (B2B), y creen firmemente que la tecnología descentralizada puede beneficiar a todos. Trabajan

constantemente para explorar y aprovechar al máximo las posibilidades que ofrece la web3 y el mundo de las criptomonedas, y por asegurar que estas oportunidades sean accesibles para todos.

Visión:

Crear valor más allá del dinero, mejorando la forma en que las personas viven y disfrutan.

“En Criptan, nuestra visión es ir más allá de las transacciones financieras convencionales y centrarnos en mejorar la calidad de vida de las personas. Nos esforzamos por crear valor real, no solo en términos de activos monetarios, sino también en términos de experiencias significativas y satisfactorias. Buscamos proporcionar a nuestros usuarios las herramientas y oportunidades necesarias para que puedan vivir sus vidas de la mejor manera posible, tanto en términos económicos como en su bienestar general.

Nos inspiramos en el potencial transformador de las criptomonedas y las finanzas descentralizadas para ofrecer nuevas formas de pensar, actuar y relacionarse con el dinero. Queremos ir más allá de los conceptos tradicionales de moneda y valor, y explorar nuevas posibilidades para empoderar a las personas en su vida financiera. Nuestra visión es ser un catalizador de cambio, fomentando una mentalidad abierta y colaborativa en la adopción de criptomonedas y tecnologías web3.

Creemos firmemente en el poder de la tecnología para cambiar el mundo y estamos comprometidos a construir un futuro donde las personas puedan vivir en armonía con las criptomonedas y aprovechar todas las oportunidades que brindan. Estamos decididos a superar obstáculos, aprender de nuestros errores y trabajar en conjunto con nuestra comunidad y socios para lograr nuestra visión compartida. En Criptan, nos enorgullece ser parte de este viaje hacia un mundo financiero más inclusivo, justo y enriquecedor para todos.”

Valores:

Inspirar y emocionar: Actuar, construir y avanzar sin miedo al fracaso, porque el miedo limita tus habilidades. Realizar las acciones con pasión, motivación y cariño por el proyecto y por tus propias acciones.

Humildad genuina: Ser amable y honesto contigo mismo y con los demás. Escuchar desde dentro y hablar desde el corazón. Colocar a los demás antes que a ti mismo. Estar al servicio de los demás.

Nunca caminarás solo: Nunca te rindas sin pedir ayuda, nunca luches solo. Estás jugando un juego en equipo, las grandes estrellas nunca brillan solas. Ser colaborativo.

Pensar, construir, impactar, repetir (TC,IR): Pensar fuera de lo convencional y tener el coraje de cambiar las cosas. Ser ambicioso y luchar por alcanzar metas y desafíos, sin importar cuán difíciles sean. Moverse rápidamente. Ser dueño de tus acciones.

Fuerza de voluntad: Ser pequeño pero estar unidos nos hace grandes. Las restricciones potencian la creatividad. Los problemas deben motivarnos. Convertir las quejas en soluciones y las discusiones en historias de éxito.

Estos valores definen nuestra forma de pensar, actuar y compartir en Criptan. Nos comprometemos a respetar y fortalecer estos valores en todas nuestras decisiones y acciones. Son nuestra guía para mantener una cultura empresarial sólida y positiva, tanto para nuestros colaboradores como para nuestros stakeholders.

1.4 La cultura de la empresa:

Nada más entrar hicimos el siguiente restyling ya que cambiamos a un público objetivo de nivel adquisitivo alto y mayor de 43 años que generalmente busca una marca que transmita solidez, confianza y profesionalismo, lo que podría ser mejor reflejado a través de una imagen más sobria y elegante. Aunque la imagen infantilizada y colorida utilizada anteriormente podría atraer a algunos clientes, es posible que la mayoría de los clientes de nuestro nuevo target persona prefiera un enfoque más serio y sofisticado por parte de un producto de inversión. Es importante tener en cuenta que nuestro branding esté alineado con los valores y las expectativas de nuestros actuales y futuros clientes.

Criptan

Criptan

Logo

Nuevo

Criptan

Antiugo

Tipografías

Las tipografías corporativas son Circular Std, Roboto y Roboto Condensed.

La Roboto forma parte de Google Material, así que está accesible para poder descargar desde la misma web, en cambio la Circular Std, podéis pedir que os la envíen al departamento de producto.

No se podrá alterar el uso de ellas. Únicamente se podrás utilizar dichas tipografías para todo lo relacionado con las creatividades necesarias para social media.

Aa

Circular Std

ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ
 abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz
 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ! ? ¿ - . , *

Aa

Roboto

ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ
 abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz
 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ! ? ¿ - . , *

Aa

Roboto Condensed

ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ
 abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz
 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 ! ? ¿ - . , *

Variaciones válidas

Criptan

Criptan

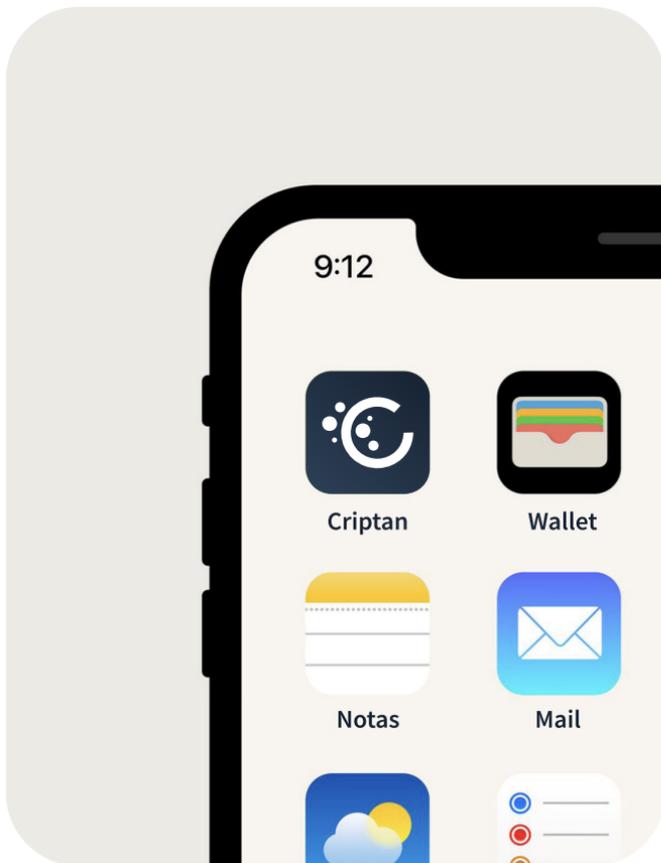
Criptan

Variaciones **NO** válidas

Criptan

Criptan

App



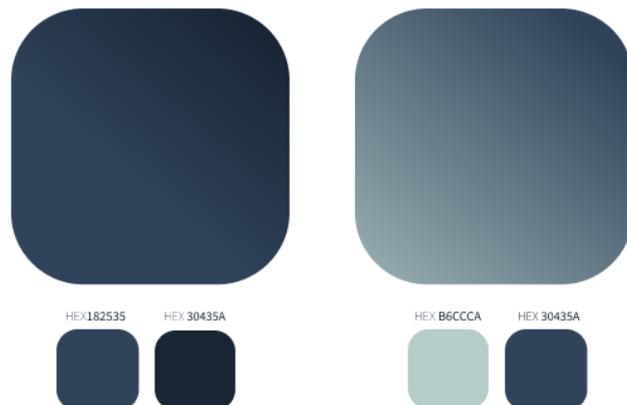
Abre las puertas
a la economía
del futuro.

Criptan

Colores



Degradados



El azul oscuro y el azul grisáceo marino son colores que a menudo se asocian con la tranquilidad, confianza, estabilidad, solidez y al combinarlo con el naranja salmón que es un color cálido y vibrante, se asocia con la creatividad, la energía y aporta esa chispa de diferencia.

Es importante tener en cuenta que el uso de un color como el naranja debe ser equilibrado y coherente. Si se utiliza en exceso o de manera inconsistente, puede generar una imagen caótica o poco profesional.

Como secundarios también tendremos el verde pastel, un color suave y relajante que se asocia con la naturaleza, la armonía y el equilibrio. utilizándolo con moderación, es una buena opción para aportar un toque de frescura y vitalidad.

Edición de imágenes



Con esta evolución hemos conseguido que Criptan transmita ser una marca sofisticada, sólida, vanguardista, fiable y cálida.

2. Análisis del Entorno General y Específico.

2.1 Análisis PESTEL

Políticos	Económico	Sociocultural
Regulaciones gubernamentales sobre criptomonedas y tecnologías blockchain.	Fluctuaciones en el mercado de criptomonedas y su impacto en la demanda y adopción.	Cambios en las actitudes y percepciones de las personas hacia las criptomonedas.
Políticas fiscales relacionadas con las transacciones en criptomonedas.	Tendencias económicas que afectan la disposición de las personas a invertir en criptomonedas.	Niveles de conciencia y educación sobre las criptomonedas en la sociedad.
Legislación sobre protección al consumidor y seguridad de datos.	Niveles de inflación y estabilidad económica que influyen en la confianza de los usuarios en las criptomonedas.	Preferencias de los consumidores en términos de opciones de inversión y servicios financieros.

Tecnológico	Medioambiental	Legal
<p>Avances en tecnología blockchain y sus aplicaciones en diferentes industrias.</p> <p>Desarrollo de plataformas de intercambio y billeteras digitales seguras.</p> <p>Innovaciones en la seguridad cibernética y protección de datos.</p>	<p>Impacto ambiental de la minería de criptomonedas y la validación de transacciones.</p> <p>Tendencias de sostenibilidad que pueden influir en la adopción de criptomonedas.</p>	<p>Cumplimiento de las regulaciones y leyes locales e internacionales en relación con las criptomonedas.</p> <p>Protección de datos y privacidad de los usuarios.</p>

2.2 Análisis DAFO

<p>FORTALEZAS (INTERNO)</p>	<p>Ser el primer cripto banco español.</p> <p>Equipo con amplia experiencia en el mundo de las criptomonedas.</p> <p>Contar con el respaldo de LANZADERA</p> <p>Mantener una cercanía con los clientes.</p> <p>Plataforma intuitiva y fácil de usar, dirigida a usuarios no técnicos.</p> <p>Creciente interés y adopción de criptomonedas en todo el mundo.</p> <p>Colaboraciones estratégicas con otras empresas de criptomonedas o instituciones financieras.</p>
--	--

<p>DEBILIDADES (INTERNO)</p>	<p>La desconfianza que aún existe en el mundo de las criptomonedas.</p> <p>La falta de una adopción masiva de la tecnología.</p> <p>Relativamente nueva en el mercado, lo que puede generar desconfianza en algunos usuarios.</p> <p>Dependencia de terceros proveedores para ciertas funciones técnicas.</p> <p>Riesgo de seguridad cibernética y ataques informáticos.</p>
<p>OPORTUNIDADES (EXTERNO)</p>	<p>Ser el primer cripto banco español, aprovechando la demanda en este mercado.</p> <p>Explotar un mercado aún nuevo con un alto potencial de crecimiento.</p> <p>Creciente interés y adopción de criptomonedas en todo el mundo.</p> <p>Expansión a nuevos mercados internacionales.</p> <p>Aprovechar la creciente cantidad de usuarios interesados en las criptomonedas.</p>

AMENAZAS (EXTERNO)	<p>Restricciones publicitarias impuestas por la CNMV</p> <p>La competencia fuerte de otras empresas extranjeras que puedan ingresar al mercado español.</p> <p>Competencia creciente de otras plataformas de intercambio y servicios financieros basados en criptomonedas.</p> <p>Cambios en las regulaciones gubernamentales que puedan afectar el funcionamiento de las criptomonedas.</p>
------------------------------	--

Competencia de Criptan:

CoinBase: Esta plataforma con sede en Estados Unidos también opera en España y es una de las más grandes y populares del mundo. Permite comprar, vender y almacenar diversas criptomonedas, y ofrece servicios adicionales como billeteras digitales y una plataforma de comercio para inversores avanzados.

Binance: Es una de las mayores y más influyentes plataformas de intercambio de criptomonedas a nivel mundial. Ofrece una amplia variedad de criptomonedas para el comercio, así como servicios adicionales como préstamos cripto y un token propio.

Kraken: Esta plataforma con sede en Estados Unidos es conocida por su enfoque en la seguridad y la regulación. Permite a los usuarios comprar, vender y operar con criptomonedas, y ofrece servicios avanzados para inversores y traders.

eToro: Una plataforma de inversión social que permite a los usuarios comprar, vender y seguir el rendimiento de diversas criptomonedas. eToro se destaca por su enfoque en el trading social, donde los usuarios pueden copiar las operaciones de otros inversores exitosos.

Gemini: Es una plataforma de criptomonedas con sede en Estados Unidos que se enfoca en la seguridad y la regulación. Permite a los usuarios comprar, vender y almacenar criptomonedas, así como participar en subastas de criptomonedas.

Bit2Me: Es una reconocida plataforma española que permite comprar, vender y gestionar criptomonedas. Ofrece una amplia gama de servicios, incluyendo intercambio de criptomonedas, tarjetas de débito crypto, cajeros automáticos de criptomonedas, entre otros.

3. Plan de Recursos Humanos

3.1 Organigrama de la empresa. Relación funcional entre departamentos.

Nombre	Rol	Área específica
Jorge Soriano	CEO	
Paul Martz	Chief Product Officer (CPO)	Product
Inés Marco	Product Designer	Product
Carlos Romero	Junior Product Manager	Product
Manu Sáez	BI / DS	Product
Christian Navarro	Head of Marketing (CMO)	Marketing
Uri Sàbat	Chief Community Officer (CCO)	Community
José Climent	Campaign Manager	Community
Fran Guzmán	PR & Events	Community
Paula Palacio	Social Media Manager	Community
Brais Romero	Chief Operations Officer (COO)	OPS
Diego González	Head of Trade Operations	OPS
Clément Audibert	Customer Support	OPS
Daniel Girbes	Customer Support Trade Ops	OPS
Jaume Sola	Chief Information Officer (CIO)	Development
Rubén Fernández	Chief Technology Officer (CTO)	Development
José Molina	Head of Engineering	Development
Jesús Rodríguez	App Lead	Development
Paco Sánchez	Chief Financial Officer (CFO)	Finance
Lucía García	Accountant	Finance
Raquel Tarin	People Experience Manager	People

3.2 Identificación de las funciones de los puestos de trabajo.

Product: El equipo encargado del desarrollo de productos supervisa el proceso de diseño y creación de nuevos productos. Trabajan de manera colaborativa y también de forma individual para aplicar estrategias que permitan llevar los productos al mercado con éxito.

Marketing: Este departamento se encarga de desarrollar estrategias de marketing, investigar el mercado, posicionar la marca de la empresa, promocionarla, establecer precios, generar e implementar ideas innovadoras y analizar la efectividad de las actividades de marketing.

Community: El equipo de comunicación y comunidad establece protocolos y se encarga de las comunicaciones internas y externas de Criptan. Su labor es fundamental para transmitir un mensaje claro y coherente, y gestionar la información relevante para el proyecto.

Operations: El equipo de operaciones se encarga de desarrollar y supervisar procesos de ventas que apoyen el crecimiento de las organizaciones asociadas. También brinda el soporte necesario para que el equipo de ventas realice su trabajo de manera efectiva.

Tech / Engineering: El equipo de tecnología e ingeniería tiene una visión técnica completa del proyecto y la comparte con el equipo de desarrollo. Definen la arquitectura y utilizan metodologías óptimas para resolver problemas y desafíos técnicos.

Finance: El departamento financiero se encarga de las responsabilidades económicas de la empresa, incluyendo el pago de obligaciones, la gestión de ingresos y gastos, así como el manejo de las finanzas en general.

People: El departamento de recursos humanos se dedica a reclutar, seleccionar, capacitar y administrar los beneficios de los empleados de la empresa. Su objetivo es asegurar la contratación de personal calificado y promover su desarrollo profesional.

3.3 Procedimientos de trabajo en el ámbito de la empresa.

En el ámbito de la empresa, implementamos el sistema de gestión conocido como OKR (Objectives and Key Results). Este sistema se basa en establecer objetivos

claros y medibles, así como definir los resultados clave que nos permitirán evaluar el progreso hacia dichos objetivos.

En primer lugar, se establecen los objetivos que queremos alcanzar en un período determinado. Estos objetivos deben ser desafiantes pero alcanzables, y deben estar alineados con la visión y estrategia de la empresa. Posteriormente, se definen los resultados clave, que son indicadores específicos y cuantificables que nos ayudarán a medir el avance hacia los objetivos.

A través del sistema OKR, se establece una comunicación clara y transparente dentro de la empresa, ya que cada miembro del equipo conoce los objetivos y resultados clave a los que se debe enfocar. Además, se promueve la colaboración y el trabajo en equipo, ya que los objetivos se comparten entre diferentes áreas y departamentos.

Este enfoque de trabajo nos permite tener una mayor alineación y enfoque en los resultados, impulsando el rendimiento y la productividad de la empresa. Mediante la evaluación periódica de los resultados clave, se realizan ajustes y mejoras en los procesos para garantizar un progreso continuo hacia los objetivos establecidos.

Trabajar con el sistema OKR proporciona enfoque, alineación, transparencia, motivación, medición, seguimiento y adaptabilidad, lo que contribuye a mejorar el rendimiento y el éxito general de la empresa.

3.4 Convenio colectivo aplicable al ámbito profesional.

Según la Resolución de 15 de diciembre de 2022, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registra y publica el Convenio colectivo para los establecimientos financieros de crédito.

Los salarios correspondientes a una jornada ordinaria de trabajo para cada uno de los niveles establecidos en el presente Convenio, para el año 2022:

Grupos	Niveles	Euros
I. Dirección y Jefatura.	A	36.391,06
	B	35.361,11
	C	33.405,63
II. Mandos y Técnicos Especializados.	A	31.683,24
	B	29.960,81
	C	27.844,13
III. Técnicos y Administrativos.	A	23.513,17
	B	20.711,43
	C	17.460,78

4. Plan de Marketing

4.1 Estrategia de Marketing

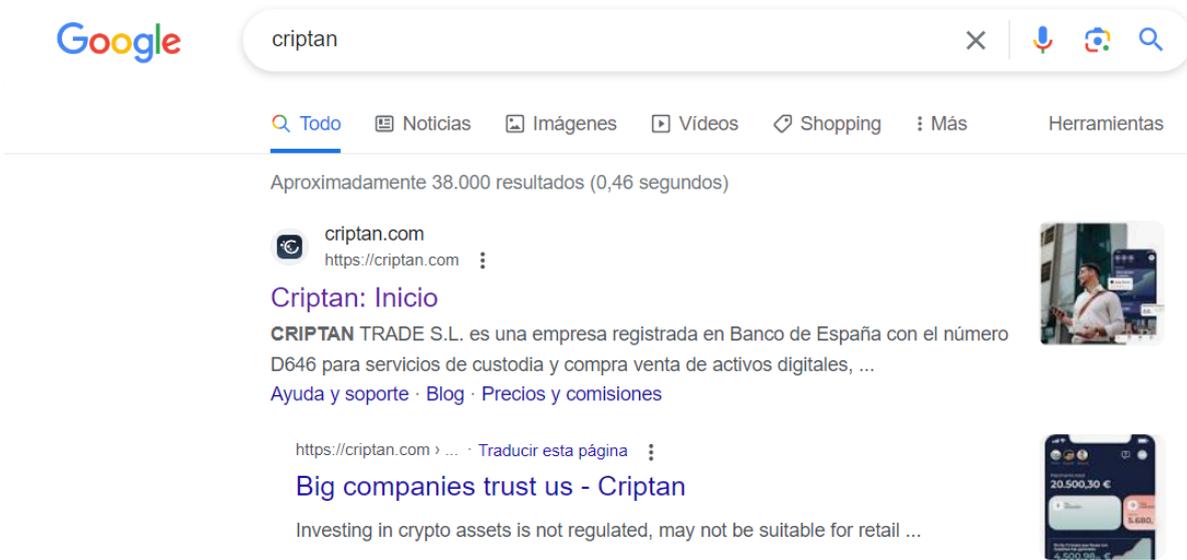
Se ha priorizado el uso del marketing orgánico como una estrategia clave para reducir gastos y maximizar los recursos. El marketing orgánico se refiere a las tácticas y técnicas que utilizamos para promocionar nuestra marca, atraer tráfico y generar compromiso de manera natural y sin incurrir en costos directos de publicidad.

Una de las principales ventajas del marketing orgánico es que se basa en la creación de contenido valioso y relevante que resuena con nuestra audiencia objetivo. Al enfocarnos en ofrecer contenido de calidad, informativo y entretenido, buscamos atraer a los usuarios de forma natural, generando interés y confianza en nuestra marca.

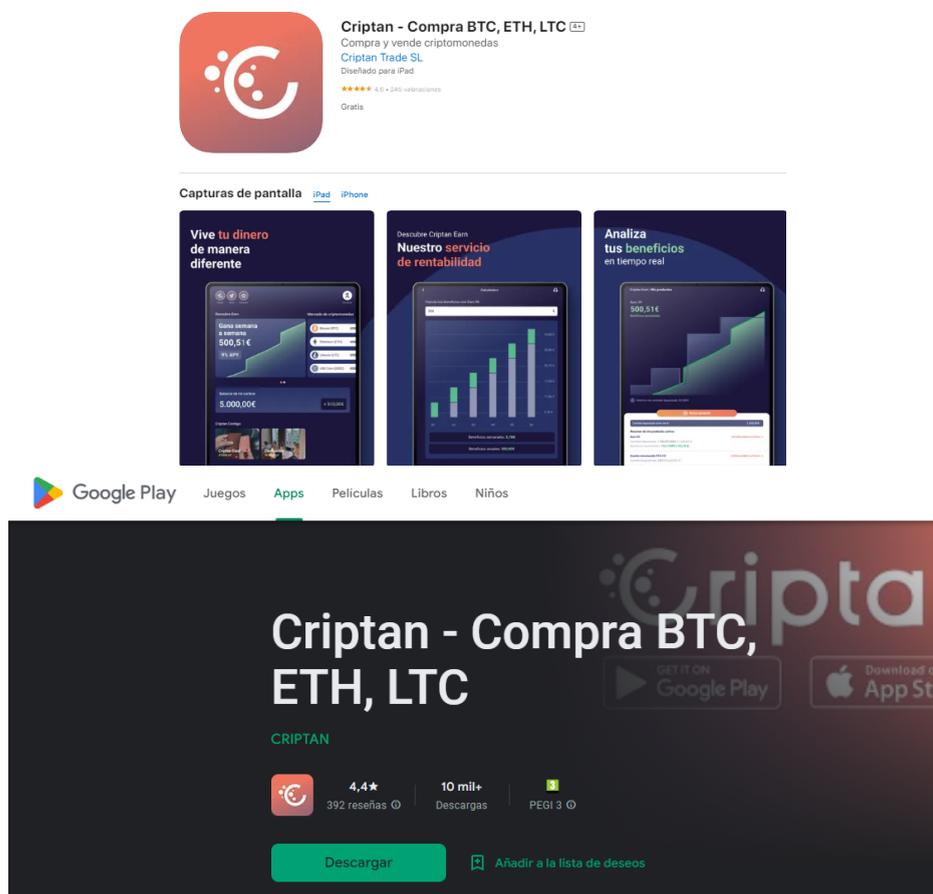
En lugar de invertir grandes sumas de dinero en anuncios pagados y campañas publicitarias, canalizamos nuestros esfuerzos hacia la optimización de motores de búsqueda (SEO), la generación de contenido en blogs y redes sociales, y la participación activa en comunidades en línea. Estas estrategias nos permiten posicionarnos en los motores de búsqueda, llegar a un público más amplio y generar tráfico cualificado sin incurrir en costos publicitarios directos.

En nuestra estrategia de marketing, nos enfocaremos en diversas áreas clave para impulsar el crecimiento y la visibilidad de Criptan. Estas áreas incluyen:

SEO (Optimización de motores de búsqueda): Se han implementado estrategias de SEO para mejorar la visibilidad y el posicionamiento de Criptan en los resultados de búsqueda. Optimizamos el contenido, utilizamos palabras clave relevantes y mantenemos una estructura sólida en nuestro sitio web para atraer tráfico orgánico y aumentar nuestra presencia en línea.



ASO (Posicionamiento orgánico en las tiendas de aplicaciones): Es una parte fundamental de nuestra estrategia de marketing para garantizar una mayor visibilidad y descargas orgánicas de nuestra aplicación en las tiendas de aplicaciones, lo que a su vez impulsa el crecimiento de Criptan.



Contenidos: Se ha creado contenido de calidad y relevante que brinda valor a nuestra audiencia. A través de blogs, artículos, guías y otros recursos, educamos a los usuarios sobre el mundo de las criptomonedas, compartimos noticias y análisis del mercado, y ofrecemos consejos útiles. Esto nos ayuda a establecernos como referentes en el sector y a atraer a un público interesado en nuestras soluciones.



¿Se puede hacer Bizum al extranjero? Descubre la facilidad de transferir dinero con Criptan



5 consejos prácticos para ahorrar usando criptomonedas



Criptan Earn, la solución para alcanzar tus objetivos financieros



Top 4 noticias Abril 2023

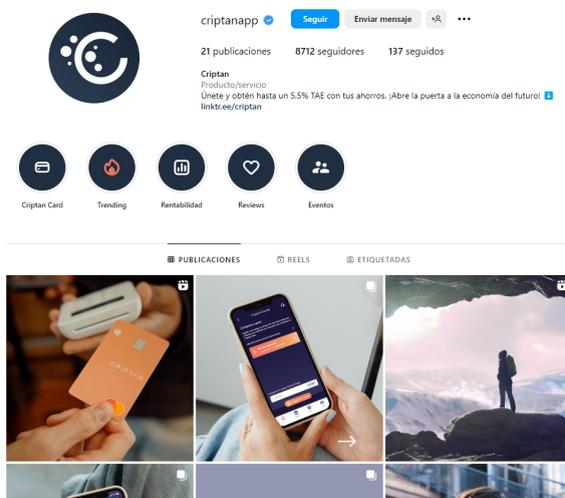


La UE aprueba la Ley Mica ¿Qué es?



Los ahorros quietos en el banco no es ahorrar.

Redes Sociales: Las redes sociales como canales de comunicación y promoción. A través de plataformas como Twitter, Instagram, LinkedIn, YouTube y Telegram, creamos una presencia activa y atractiva para interactuar con nuestra comunidad, compartir contenido relevante, informar sobre actualizaciones y promocionar nuestros productos y servicios.



Tráfico: Estrategias para aumentar el tráfico hacia nuestra plataforma y nuestros productos, así como el aprovechamiento de oportunidades de marketing en línea y fuera de línea para captar la atención de nuevos usuarios y fomentar su participación.

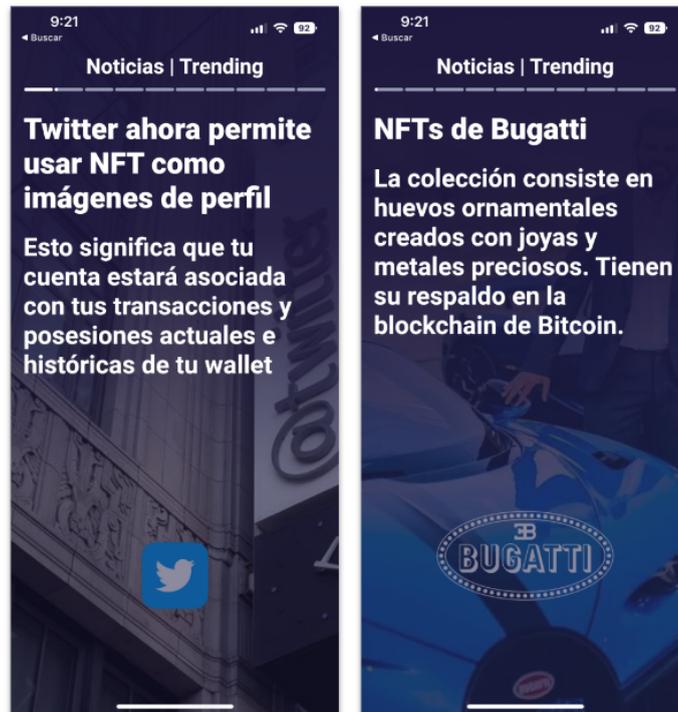
Notificaciones Push App: En Criptan, las notificaciones push son una herramienta efectiva para mantenernos en contacto con nuestros usuarios y fomentar la participación continua en nuestros productos y servicios. A través de las notificaciones push en nuestra aplicación, enviamos mensajes relevantes, actualizaciones personalizadas y ofertas exclusivas directamente a los dispositivos móviles de nuestros usuarios.

Marca: Se ha trabajado en la construcción de una marca sólida y reconocible. Definimos una identidad visual consistente, un tono de voz adecuado y una propuesta de valor clara. Esto nos ayuda a diferenciarnos en el mercado, generar confianza y establecer una conexión emocional con nuestros usuarios.

Embudos de Conversión: Implementamos embudos de conversión eficientes para guiar a los usuarios a través del proceso de adquisición y retención. Utilizamos tácticas como llamadas a la acción claras, páginas de destino persuasivas, seguimiento de conversiones y análisis de datos para optimizar la eficacia de nuestros embudos y mejorar la tasa de conversión.



Stories in-app: En Criptan, utilizamos la función de "Stories" dentro de nuestra aplicación para ofrecer contenido de valor y dirigir a nuestros usuarios a artículos relevantes. A través de Stories in-app, presentamos información concisa y atractiva que captura la atención de los usuarios y los invita a explorar más.



4.2 Herramientas del marketing operativo

Producto/servicio

Criptan ofrece una amplia variedad de productos y servicios diseñados para ofrecer una experiencia completa en el mundo de las criptomonedas:

Criptan APP: Una aplicación móvil intuitiva que permite a los usuarios acceder y gestionar sus criptomonedas desde cualquier lugar. Con la Criptan APP, los usuarios pueden realizar transacciones de compra y venta de criptomonedas de manera segura y conveniente, así como realizar seguimiento de su cartera de inversiones y recibir actualizaciones en tiempo real sobre el mercado.

Criptan Card: Una tarjeta de débito que permite a los usuarios gastar sus criptomonedas en establecimientos físicos y en línea. La tarjeta está vinculada a la cuenta de Criptan, lo que facilita la conversión y el uso de criptomonedas en transacciones cotidianas.

Wallet de Criptomonedas: Criptan también proporciona una wallet segura y confiable para almacenar criptomonedas. Los usuarios pueden depositar sus activos digitales en la wallet de Criptan, lo que les brinda un almacenamiento seguro y un fácil acceso a sus criptomonedas cuando lo necesiten.

Earn 90: Un producto de inversión a corto plazo que permite a los usuarios obtener rendimientos sobre sus criptomonedas durante un período de 90 días. Los usuarios pueden invertir sus fondos y recibir intereses al finalizar el período de inversión.

Earn Flex: Similar a Earn 90, Earn Flex es un producto de inversión que ofrece a los usuarios la flexibilidad de elegir la duración de su inversión. Los usuarios pueden establecer el período de inversión según sus preferencias y recibir rendimientos sobre sus criptomonedas de acuerdo con la duración seleccionada.

Estos productos de Criptan brindan a los usuarios una amplia gama de opciones para comprar, vender, almacenar e invertir en criptomonedas, todo ello respaldado por una plataforma segura y fácil de usar. Con esta variedad de productos, Criptan se posiciona como una solución integral en el mundo de las criptomonedas, ofreciendo a los usuarios las herramientas necesarias para aprovechar al máximo sus activos digitales.

4.3 La relación con el cliente.

En Criptan, valoramos y nos comprometemos a construir relaciones sólidas y duraderas con nuestros clientes. Implementaremos las siguientes estrategias para fortalecer nuestra relación con ellos:

Atención al cliente: Brindaremos un servicio de atención al cliente excepcional, asegurándonos de responder de manera rápida y eficiente a las consultas, preguntas o problemas que puedan surgir.

Programas de fidelización: Implementaremos programas de fidelización para recompensar a nuestros clientes leales. Ofrecemos beneficios exclusivos, descuentos, promociones especiales y recompensas para mostrar nuestro agradecimiento y fomentar su participación continua.

Recopilación de feedback: Estableceremos canales de comunicación para recopilar el feedback de nuestros clientes. Valoraremos sus opiniones, sugerencias y críticas constructivas para mejorar constantemente nuestros productos, servicios y experiencia general.

Personalización: Buscaremos personalizar la experiencia del cliente, adaptándonos a sus necesidades individuales y brindándoles recomendaciones o soluciones específicas. Utilizaremos la información recopilada para ofrecer un trato más cercano y personalizado.

Comunicación constante: Mantendremos una comunicación constante con nuestros clientes a través de diversos canales, como correo electrónico, redes sociales o notificaciones en la aplicación. Les mantendremos informados sobre actualizaciones, novedades, eventos y cualquier información relevante relacionada con Criptan.

Estas estrategias nos ayudarán a construir relaciones sólidas y a largo plazo con nuestros clientes, lo que contribuirá al crecimiento y éxito continuo de Criptan.

5. Marketing y Diseño Digital

5.1 Presencia online de la empresa, análisis y valoración

Criptan ha establecido una sólida presencia online a través de diversas plataformas, incluyendo Twitter, Instagram, LinkedIn, Telegram y YouTube. Estas plataformas son utilizadas estratégicamente para alcanzar a su público objetivo y generar interacción con la comunidad. Además, la página web de la empresa desempeña un papel fundamental en la captación de clientes potenciales, así como en la difusión de información relevante sobre los servicios y productos ofrecidos por Criptan.

Se realiza un análisis y valoración constante de la presencia online de la empresa para evaluar su efectividad y realizar mejoras continuas. Se monitorizan las métricas clave, como el alcance, la interacción y la conversión, con el fin de obtener información precisa sobre el rendimiento de las estrategias de marketing online. Esto permite a Criptan identificar áreas de oportunidad y tomar decisiones informadas para optimizar su presencia en línea y lograr los objetivos establecidos.

5.2 Plan de mejora online

Para mejorar la presencia online se hará un análisis exhaustivo de las necesidades y metas de la empresa, así como en la identificación de las mejores prácticas y tendencias en el ámbito digital. Seguidamente se establecerán objetivos claros y se definen las acciones y recursos necesarios para alcanzarlos. Además, se

establecen indicadores clave de rendimiento (KPIs) para evaluar el progreso y la eficacia de las estrategias implementadas.

5.3 Propuesta de logo

La propuesta de logo se basa en un proceso de investigación y conceptualización, donde se exploran diferentes ideas, estilos y colores. Se busca crear un diseño que transmita la esencia de Criptan y sea atractivo para su audiencia objetivo. Además, se consideran aspectos como la versatilidad del logo en diferentes aplicaciones y su capacidad para transmitir confianza y profesionalismo.

Antiguo



Actual



Al cambiar el target a una persona más mayor, decidimos esta propuesta como la que más se adapta a lo que buscamos transmitir con el nuevo color azul que inspira tranquilidad, confianza, estabilidad, solidez.

5.4 Propuesta en gestión de redes sociales

En la propuesta de gestión de redes sociales se ha incluido la creación y publicación de contenido relevante y atractivo, la interacción con los seguidores, la monitorización de menciones y comentarios, y el análisis de métricas para evaluar el impacto de las acciones realizadas. Además, se busca establecer una voz y tono de comunicación coherentes que reflejen la identidad de Criptan y generen una

conexión emocional con la audiencia, para así crear una comunidad alrededor de Criptan.

6. Definición del puesto de trabajo

6.1 Objetivos

Como miembro del equipo de Growth Marketing, mis objetivos principales eran:

Aumentar el alcance en las redes sociales: Trabajé en la implementación de estrategias para aumentar la presencia y visibilidad de la empresa en plataformas de redes sociales, con el objetivo de alcanzar a un público más amplio.

Incrementar el tráfico en la web: Utilicé técnicas de optimización y promoción para aumentar el flujo de visitantes a la página web de la empresa, generando un mayor interés en nuestros productos y servicios.

Generar contenido de valor: Desarrollé y compartí contenido relevante y atractivo para nuestro público objetivo, con el objetivo de proporcionarles información útil, fortalecer la marca y fomentar el compromiso con nuestra empresa.

Coordinar el go-to-market de las campañas de producto: Trabajé en estrecha colaboración con mi tutor y compañero de prácticas para planificar y ejecutar el lanzamiento de nuevas campañas de productos, asegurando una implementación efectiva y una comunicación clara de los beneficios y características de los productos.

Análisis y seguimiento de métricas: Realicé un seguimiento constante de las métricas clave, como el tráfico del sitio web, la participación en las redes sociales y las conversiones, para evaluar el rendimiento de nuestras estrategias y realizar ajustes necesarios para mejorar los resultados.

Además, tuve reuniones frecuentes con mi tutor y compañero de prácticas para compartir actualizaciones, discutir mejoras y proponer nuevas ideas que ayudaran a alcanzar nuestros objetivos de manera efectiva.

6.2 Tareas

Dentro de mi rol en el equipo de Growth Marketing, realicé diversas tareas para cumplir con los objetivos establecidos. Algunas de estas tareas incluyeron:

Redacción de artículos: Hemos generado contenido relevante y de calidad para el blog de la empresa, abordando temas relacionados con nuestra industria, productos y servicios. Esto hizo que tuviera que investigar, redactar y editar artículos que proporcionan información valiosa a nuestra audiencia.

Generación de contenido para redes sociales: Desarrollé publicaciones creativas y atractivas para nuestras plataformas de redes sociales, como LinkedIn Twitter e Instagram. Esto implicó la creación de imágenes, gráficos y mensajes persuasivos para que captaran la atención de nuestro público objetivo.

Seguimiento de KPI's: Utilizamos herramientas como Google Analytics y Clarity para monitorear y analizar las métricas clave de nuestro sitio web y redes sociales. Realicé un seguimiento de indicadores como el tráfico, la tasa de conversión, el tiempo de permanencia en el sitio y la interacción en las redes sociales.

Estos datos me permitieron evaluar el rendimiento de nuestras estrategias y realizar ajustes cuando fuera necesario.

Coordinación de campañas de producto: Trabajé en estrecha colaboración con el equipo de producto y marketing para planificar y ejecutar campañas de lanzamiento de nuevos productos. Esto implicó coordinar los materiales de marketing, crear contenido promocional, establecer plazos y supervisar el progreso de la campaña junto con el equipo de Marketing.

Investigación de mercado: Realizamos investigaciones y análisis de la industria y la competencia para obtener información relevante y actualizada.

Esto nos permitió tomar decisiones informadas sobre nuestras estrategias de marketing y mantenernos al tanto de las últimas tendencias y novedades en el mercado.

Colaboración en reuniones y sesiones de brainstorming: Reuniones de equipo y sesiones de brainstorming, aportando ideas, sugerencias y soluciones creativas para mejorar nuestras estrategias de marketing y lograr nuestros objetivos.

Análisis de la experiencia del usuario: Hicimos pruebas y análisis de usabilidad en el sitio web y las páginas de destino para identificar oportunidades de mejora en la experiencia del usuario.

Utilicé herramientas como heatmaps y grabaciones de sesiones para comprender el comportamiento de los usuarios y optimizar la navegación y el diseño.

Estas tareas fueron fundamentales para llevar a cabo las estrategias de crecimiento y alcanzar los objetivos establecidos en el departamento de Growth Marketing de Criptan.

6.3 Relaciones

He tenido la oportunidad de establecer relaciones sólidas y colaborativas con varios equipos y miembros clave de la organización. Estas relaciones han sido fundamentales para el desarrollo de mi trabajo y la consecución de los objetivos establecidos. A continuación, describiré las principales interacciones que he tenido:

Una de las formas en las que he interactuado con el equipo es a través de las reuniones "All-Hands" que se llevan a cabo cada viernes. Estas reuniones generales brindan la oportunidad de compartir actualizaciones, logros y desafíos con todos los miembros de la empresa. Es un espacio para mantenernos al tanto de los avances de cada departamento, fomentar la colaboración y fortalecer el sentido de equipo.

Además, he mantenido una comunicación constante con el Head of Marketing. Nos reunimos casi a diario para revisar el progreso de las estrategias y campañas de marketing, discutir ideas y propuestas, y tomar decisiones conjuntas para optimizar nuestras acciones. Esta interacción cercana me ha permitido aprender de su experiencia y recibir orientación directa para lograr los objetivos planteados.

También he establecido una relación estrecha con el equipo de producto. Mantenemos una comunicación regular para alinear nuestras actividades de marketing con las actualizaciones, mejoras y nuevos productos que se están desarrollando. Esto nos asegura que estemos promocionando y comunicando de manera efectiva las últimas novedades a nuestros clientes.

Estoy seguro que las relaciones establecidas con los miembros de los equipos han sido clave para mi crecimiento personal y profesional.

6.4 Disponibilidad

Mi disponibilidad para cumplir con las responsabilidades de mi puesto de trabajo se ha basado en el horario laboral. Sin embargo, puedo adaptar mi disponibilidad según las necesidades del proyecto, lo que puede requerir cierta flexibilidad en los horarios e incluso estar dispuesto a realizar tareas fuera del horario laboral en situaciones excepcionales. Ya que trabajamos en un entorno remoto y seguimos el

enfoque de OKR (Objectives and Key Results), que implica trabajar por objetivos, podemos mantener un horario más flexible que nos permita lograr nuestras metas de manera eficiente.

6.5 Documentación

En Criptan se valora la importancia de contar con una documentación clara y precisa. Durante mi tiempo en la empresa, he sido responsable de mantener actualizados los registros y la documentación relacionada con mis tareas y proyectos. Esto incluye la creación de informes, la elaboración de presentaciones, el seguimiento de las actividades y la recopilación de datos relevantes.

La documentación adecuada ha sido fundamental para garantizar la transparencia y la eficiencia en el flujo de trabajo.

6.6 Ambiente

En el entorno de una start-up como Criptan, se respira un ambiente estimulante y creativo. Existe una cultura de transparencia y apertura, donde se fomenta la comunicación constante y el intercambio de ideas entre los miembros del equipo. Además, el ambiente se caracteriza por la emoción y la pasión por el trabajo que realizamos. Todos estamos comprometidos con los objetivos de la empresa y trabajamos en colaboración para lograrlos. Esta dinámica y energía positiva nos impulsa a ser innovadores y buscar soluciones creativas en nuestros proyectos.

6.7 Riesgos

El teletrabajo ha reducido en gran medida los riesgos de accidentes laborales asociados a un entorno de oficina tradicional. Sin embargo, existen algunos riesgos que debemos tener en cuenta. Entre ellos se encuentran los trastornos musculares debido a una postura incorrecta o a la falta de movilidad, así como la fatiga visual por el tiempo prolongado frente a la pantalla. Es importante mantener una postura ergonómica y realizar pausas regulares para minimizar estos riesgos y cuidar de nuestra salud.

6.8 Dedicación

En cuanto a la dedicación, seguí un horario laboral establecido, comenzando a las 8:00 am. Cada lunes, tenía una reunión con mi tutor y mi compañero para revisar el estado de los proyectos y actualizar el *Task Manager*. A partir de ahí, seguíamos

una estructura establecida a través del *Task Manager* y el *Content Plan*, que nos ayudaba a organizar nuestras tareas y seguir el plan establecido. Esta estructura nos permitía mantenernos enfocados y gestionar eficientemente nuestras responsabilidades diarias.

6.9 Integración

Durante mis prácticas en Criptan, me he sentido muy integrado en el equipo, sobre todo con mi tutor de prácticas. Nos ha delegado bastante responsabilidad y ha estado atento a nuestro bienestar en la empresa. Además, todas las personas con las que hemos interactuado han sido transparentes y amables, ofreciéndonos el apoyo necesario para llevar a cabo nuestras tareas. Esta integración ha sido fundamental para sentirnos valorados y parte de la cultura y los valores de la empresa.

7. Reflexión final

Mi experiencia en Criptan ha sido realmente enriquecedora. He tenido la oportunidad de sumergirme en el mundo laboral, entender cómo funciona una empresa y experimentar de primera mano el dinamismo de una start-up. Una de las cosas que más me ha gustado es lo fácil que ha sido comunicarme con personas de rangos superiores y mantener una colaboración constante entre todos los departamentos para lograr nuestros objetivos.

Lo que más disfruté fue que mi opinión fue tomada en cuenta y valorada por mi tutor. Incluso tuve reuniones regulares con el General Manager, donde pude proponer ideas y sugerencias para mejorar la página web, los contenidos y el producto en general. Esto me ha enseñado a ser responsable y a confiar en mi propio criterio.

Trabajar en Criptan me ha dado una visión más amplia del mundo de las start-ups y los desafíos que enfrentan. He sido testigo de cómo se fomenta la innovación y la creatividad, lo cual ha estimulado mi capacidad para generar ideas nuevas y adaptarme rápidamente a los cambios.

Básicamente, mi experiencia en Criptan ha sido muy enriquecedora. Me ha permitido crecer personal y profesionalmente, superar obstáculos y adaptarme a un entorno empresarial en constante cambio. Estoy agradecido por las oportunidades

que se me han brindado y por todo lo que he aprendido en esta empresa innovadora.