

**LA PARTICULAR**

## **DOSSIER DE EMPRESA**

**Propuestas de Estrategia de Marketing  
y Asesoramiento en comunicación.**

# MAÑOCAO

## Diseño integral de concepto de producto y estrategia de marketing.

Mañocao es un producto que surge como un juego entre los dos socios actuales Laura Bustillo y Carmelo Heras. En la Particular, Laura desarrolla desde los inicios el concepto de producto, la imagen el desarrollo de la mascota y la estrategia de marketing, dando como resultado el inicio de la comercialización del producto a mediados de 2014 en la gran distribución.

La entrada del producto en la gran distribución se hace posible gracias al apoyo de los consumidores, que pidieron el producto antes de estar comercializado, como consecuencia de la estrategia y la gestión inicial de marketing online.

Actualmente Mañocao está presente en la mayoría de cadenas de distribución que operan en Aragón (Simply, Carrefour, Alcampo, Dia, Eroski y El Corte Inglés) y en una gran cantidad de tiendas de proximidad, gasolineras, etc, a lo largo de toda la comunidad autónoma. También tiene presencia en la hostelería gracias a su formato en sobres. Y se puede encontrar así mismo en varios centros Simply de la comunidades de Madrid y Cataluña.



Alcance		
Número de personas que ha visto tu publicación.		
60.449	85.969	146.418
Orgánico	Pagado	Total

Participación		
Número de personas que ha realizado una acción en tu publicación.		
3.056	45	1.088
Me gusta	Comentarios	Contenido compartido

Clics		
Número de personas que ha hecho clic en tu publicación.		
4	1.436	3.881
Clics en el enlace	Visualizaciones de fotos	Otros clics



# PROMETEA:

## Diseño, gestión y coordinación de las estrategias y acciones de marketing de la asociación durante 9 años. Gabinete de diseño gráfico.

Ideación, diseño y desarrollo de la campaña Territorio Ternasco de Aragón como respuesta a la necesidad de difundir, de una manera masiva y efectiva, tanto a turistas como a locales, las bondades del Ternasco de Aragón, de cara a la Exposición Internacional de 2008 en Zaragoza.

Desarrollamos, coordinamos e implantamos la campaña y la red de establecimientos hosteleros, que se mantiene viva hasta hoy.

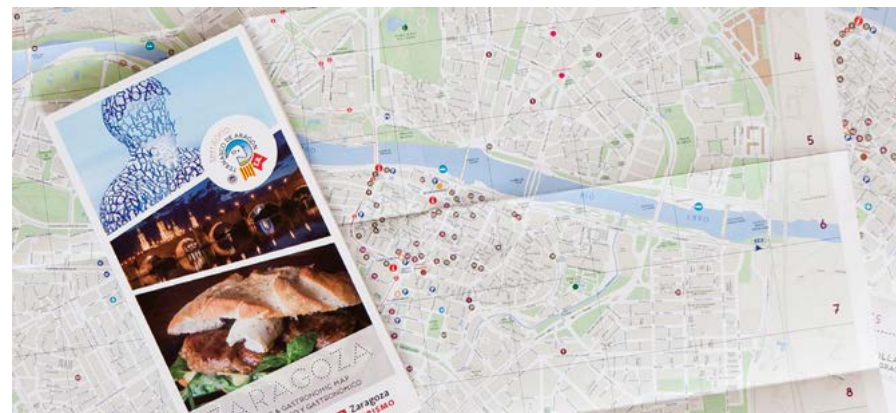
Estrategia de comunicación, organización y diseño del Concurso de Bocadillos de Ternasco de Aragón desde 2008 hasta su desaparición en 2016. Durante estos años realizamos también la planificación, negociación y contratación de medios para la I.G.P.

Diseño y coordinación de las campañas de divulgación científicas de Ternasco de Aragón relacionadas con la salud:

Ideamos y desarrollamos varias campañas divulgativas en el canal de gran consumo, con presencia en más de 600 superficies de venta (grandes, medianas y pequeñas) en todo el territorio nacional durante 3 años.

Así mismo coordinamos y participamos en la creación y desarrollo de las campañas científicas orientadas al entorno médico-científico: Ideación, diseño y desarrollo de campañas para médicos, congresos, etc.

Puesta en marcha del primer Facebook de Ternasco de Aragón en el año 2009, convirtiendo a la asociación en una de las primeras instituciones en utilizar la red social para sus fines divulgativos y de marketing.



# KEFI NATURAL COSMETICS

---

## Estrategia de marketing y diseño integral de producto.

Kefi Natural Cosmetics es la marca de cosmética natural que Larisa y Eduardo, emprendedores aragoneses, quieren desarrollar a principios de 2015. Apasionados de las propiedades y beneficios de las plantas, nos piden ayuda para desarrollar su marca. Trabajamos con ellos para crear el concepto, el posicionamiento y la estrategia de la nueva línea de productos cosméticos.

Tener Kefi en Griego significa tener la chispa de la vida, tener felicidad. Esa es la filosofía de la empresa sobre la cual construimos la marca y su estrategia. Creamos y desarrollamos la imagen corporativa, definición de envases, diseño de packaging, materiales promocionales para venta: catálogos, fichas, folletos, flyers, etc. y página web e-commerce.

Kefi sale al mercado a mediados de 2016, apostando por la venta online y las RRPP para el posicionamiento en puntos de venta especializados.

[www.kefi.es](http://www.kefi.es)



# LA BODISTA

## Conceptualización del modelo de negocio y el posicionamiento estratégico. Branding.

Isabel Palacín necesitaba una marca y un posicionamiento estratégico con el que destacar como wedding planner. En La Particular creamos un nombre identificador y diferenciador asociado a sus ventajas competitivas.

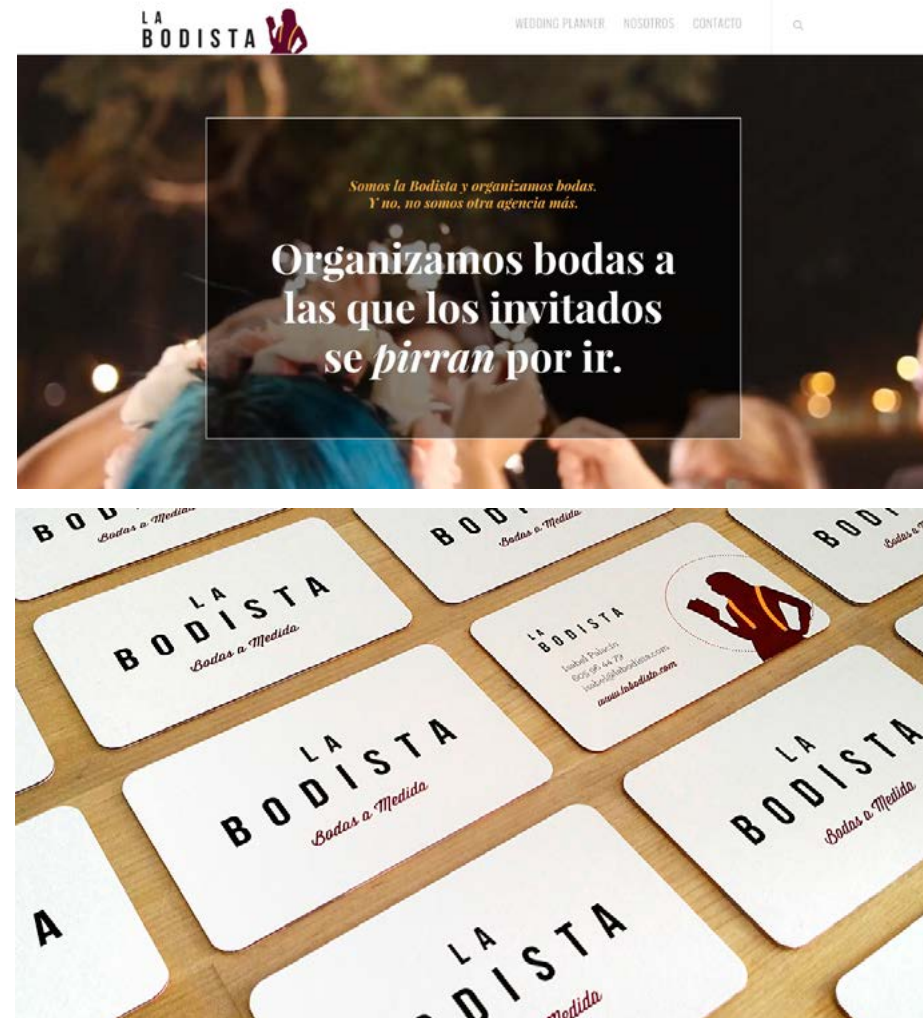
Como nombre, La Bodista se plantea para ser una marca fácil de identificar a la vez que desarrolla una narrativa sobre el personaje: La Bodista crea bodas a medida del mismo modo que la modista confecciona trajes que sientan a la perfección. En su página web, se observa claramente su planteamiento y su tono distintivos, además de utilizar una narrativa dinámica para presentar todos los servicios que ofrece.

Asesoría estratégica de marketing, desarrollo integral de marca, diseño gráfico, web, redacción de textos y estructuración de contenidos y creación de material publicitario.

La Bodista comienza su actividad a mediados de 2016 y ha conseguido en muy poco tiempo posicionarse como un referente en el mercado de wedding planner aragonés. Cuenta actualmente con

2600 fans en Facebook, y 3300 seguidores en Instagram. 10 meses más tarde del comienzo, su modelo de negocio es rentable.

[www.labodista.es](http://www.labodista.es)



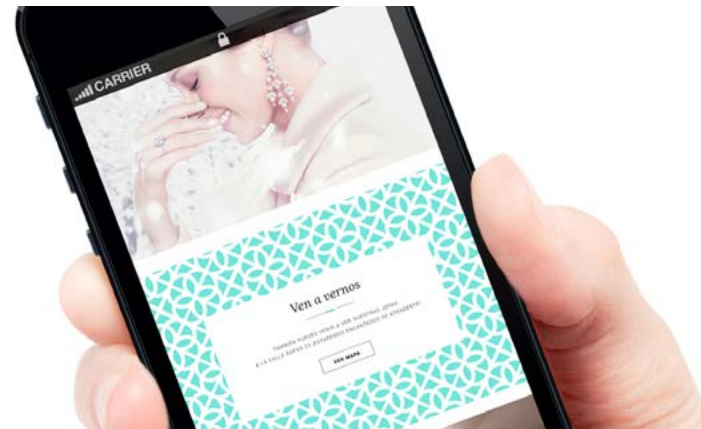
# PROMESSA

## Definición de posicionamiento estratégico y branding.

Promessa es una nueva marca de joyería nupcial en proceso de desarrollo. Sus creadores, fabricantes y joyeros con una larga trayectoria, acuden a La Particular para definir el posicionamiento y la estrategia de su nueva marca.

La propuesta consiste en la creación de una marca de lujo asequible, muy centrada en la imagen de marca y el diseño. Para ello desarrollamos una marca con un lenguaje gráfico adaptable tanto al producto y al material de comunicación como a otros elementos que permitan desarrollar la marca y generar beneficios, como pueden ser aplicaciones decorativas, creación de merchandising, etc.

La estrategia comercial de la marca estará centrada en la venta online y un punto de venta físico exclusivo.



# MÓNICA GONZALEZ

## Definición de posicionamiento estratégico y branding.

Mónica Gonzalez, profesional de la educación, psicopedagoga y coach infantil, se lanza a trabajar con su propia marca en el año 2015 y confía en La Particular para el desarrollo de su estrategia de marketing.

Posicionamos a Mónica como la primera Coach Infantil de Aragón. En un momento en que todos tenemos en la cabeza las bondades de la famosa "Super Nanny", utilizamos este concepto para comunicar los servicios, el saber hacer y la profesionalidad de Mónica.

Asesoramos todo el proceso de creación de su marca personal, su presencia en las redes y su actividad de RRPP. Hoy Mónica está posicionada como un referente en la psicopedagogía en Aragón y como la mejor coach infantil de la comunidad.

[www.monicagonzalezcoach.com](http://www.monicagonzalezcoach.com)

Mónica González  
COACH INFANTIL



# NAYEM

## Creación de nueva marca y su posicionamiento estratégico.

Nayem es una marca de postres Aragoneses con mucha tradición que a amplía su oferta con una nueva línea de postres.

El proyecto necesitaba una imagen renovada y una estrategia para la nueva línea. Definimos el mejor posicionamiento en la franja gourmet y creamos la marca Mi momento Nayem, sin perder en ningún momento los valores de calidez y cercanía que caracterizan a la empresa. Todo ello orientado a impactar en el consumidor, que acogió favorablemente este nueva linea gracias a su valor añadido.

Creación de marca, dirección de arte de fotografía, packaging y desarrollo de materiales de comunicación y publicitarios.

mi momento  
**nayem**  
para paladares exigentes





# ASOCIACIÓN DE CAFÉS Y BARES DE ZARAGOZA

**Diseño y organización integral del Concurso de tapas de Zaragoza y Provincia durante 4 años.**

Organizamos y diseñamos durante 4 años la edición del famoso Concurso de Tapas de Zaragoza y Provincia, llevando a cabo el diseño de la acción, la relación con los distintos agentes involucrados (hosteleros, asociaciones del sector, patrocinadores, productores, etc), negociación y contratación de proveedores, planificación, negociación y contratación de medios y la ejecución de todas las acciones.



# MUESTRA DE TAPAS SOLIDARIAS DEL RABAL

## Asesoría de comunicación y diseño de materiales.

Desde hace 7 años colaboramos con la Muestra de Tapas y Cazuelitas Solidarias del Rabal.

Una iniciativa de promoción de la hostelería de la margen izquierda con un enfoque social, cada año parte de la recaudación se destina a un fin solidario local.

Durante estos años colaboramos con Ignacio Galiay, el promotor de la muestra, en la definición de objetivos y en el desarrollo de la imagen de la muestra.

**7ª**

**3€**

**MUESTRA  
DE TAPAS  
y  
CAZUELITAS**

DEL RABAL

DEL 27 DE FEBRERO  
AL 9 DE MARZO

CONSUMICIÓN  
TAPA O CAZUELITA MÁS VINO  
CORONA DE ARAGÓN, CERVEZA  
O REFRESCO

SOLIDARIAS

**PARTICIPAN**

/ANTIGUO BAR LA JOTA Av. Cataluña, 40 /ARTEPAN Ruiz Martínez (esq. Matilde Sangüesa) /BAR ANTOÑITO'S Valle de Zuriza, 15  
/BAR LA ESTRELLA Pascuala Peris, 2 /BAR LA HERRADURA Manuel Viola, 8 /CAFÉ DEL MARQUÉS Marqués de la Cadena, 50  
/CAFETERÍA SÓCRATES José Otto, 55 /CASA BAYO Sobrarbe, 63 /DURÁN 5 San Juan de la Peña, 20 /EL 38 Bielsa, 21 a 39  
/EL COLOQUIO Av. Salvador Allende, 97 /EL MURO Bielsa, 21 /EL PUNTO Y SEGUIDO Felisa Gale, 3 /EVOHÉ Camino del Vado, 12  
/REST. CAFETERÍA LAS TORRES Aguarín (esq. Fuendejalón), 17 /SUMMUN Matilde Sangüesa, 3 /THE CORNER Pº Longueres, 32

**¡SOMOS  
SOLIDARIOS!**

**AYUDAS A FAMILIAS DEL DISTRITO**  
Donación de las cuotas de participación para la compra de material escolar a los colegios del Rabal.  
Coordina la Comisión de Educación y Representante de AMPAs en la Junta Plenoja El Rabal.

**5 DE MARZO  
CASETA SOLIDARIA**  
Caseta Solidaria en Parque Tío Jorge junto a asociaciones vecinales. De 11 a 14 horas.  
Venta de ticket solidario (5€) para Cata del día 14.  
Con la presencia de Sole, la vaca solidaria.

**VIERNES 14 DE MARZO  
CATA DE VINOS CORONA DE ARAGÓN**  
Centro Cívico Distrito 14 (barrio La Jota) 19 h.  
Cata de vinos CORONA DE ARAGÓN con maridaje.  
Disfruta de la cultura del vino, degustando diferentes vinos de CORONA DE ARAGÓN, de la D.O. Cariñena.  
Precio solidario: 5 €.  
Compra tickets: Caseta informativa Parque Tío Jorge el 5 de Marzo de 11 a 14 horas.

# MONASTERIO DE VERUELA

---

## Rediseño y posicionamiento estratégico para marca aragonesa de cava.

Susana Ruberte nos contacta para rediseñar la marca de Monasterio de Veruela, recién adquirida.

En colaboración con la familia definimos el posicionamiento estratégico y la arquitectura de la nueva marca, que constará de dos gamas, alta calidad y premium. El primer cava, Camino al Moncayo, sale al mercado las pasadas navidades obteniendo un resultado muy positivo en su primer encuentro con los consumidores.



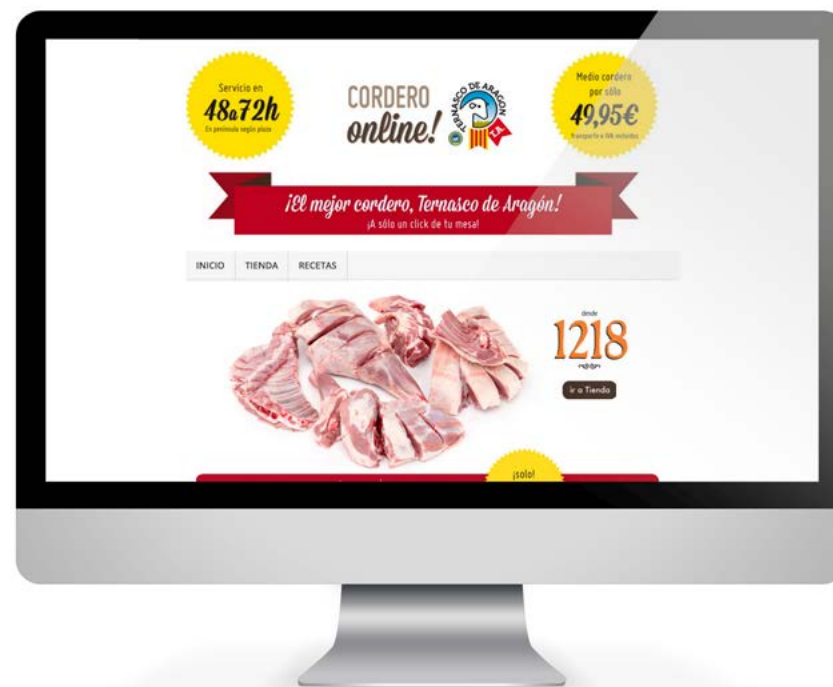
# CASA DE GANADEROS / DESDE 1218

**Asesoría estratégica de marketing para venta online. Diseño e implementación de e-commerce.**

Nuestra relación con Casa de Ganaderos comenzó hace 10 años. Durante este tiempo hemos colaborado en multitud de proyectos de imagen, publicitarios y de diseño.

A finales de 2015 la cooperativa, a través de su marca Desde 1218, en colaboración con Franco y Navarro, se plantea la implantación de un nuevo canal de venta: online.

Desarrollamos conjuntamente la estrategia de venta y los canales de comunicación, desarrollando, diseñando e implementando el e-commerce y planificando las acciones de promoción y publicidad de la página [www.compratnascodearagononline.com](http://www.compratnascodearagononline.com)



# LOVE CLIENTS

---


## Diseño de comunicación para LOVE CLIENTS.

Diseño del nombre y la comunicación para el primer encuentro sobre marketing para profesionales y amantes del sector gastronómico en Aragón.

*QUIERO CLIENTES,  
QUIERO A MIS CLIENTES.*

1º encuentro sobre gestión y marketing para  
PROFESIONALES Y AMANTES DEL SECTOR GASTRONÓMICO

**LOVE CLIENTS**  
ARAGÓN

ARAGÓN 

PROGRAMA  
[www.loveclients.es](http://www.loveclients.es)

25 Y 26 DE NOVIEMBRE DE 2013 - PARANINFO - PZA. PARAISO, 4 - ZARAGOZA.

# SECTOR GASTRONÓMICO

## Trabajando con el sector agroalimentario aragonés.

Durante toda nuestra trayectoria, de más de 10 años, hemos estado **muy cerca del sector agroalimentario de Aragón.**

Trabajamos en multitud de proyectos con las asociaciones de hostelería de la comunidad, como Horeca, la Asociación de Cafés y Bares de Zaragoza y Provincia, Teruel Empresarios Turísticos, Asociación de Hostelería y Turismo de Huesca, etc.

Teniendo como clientes a destacados productores agroalimentarios como el Consejo Regulador del Ternasco de Aragón, organizando multitud de eventos gastronómicos como el Concurso de Tapas de Zaragoza y Provincia, etc. o participando en proyectos como el propio Pon Aragón en tu mesa, de cuya participación nos sentimos especialmente orgullosos.



**LA PARTICULAR**

**MUCHAS GRACIAS POR  
SU ATENCIÓN**