

## DATOS PERSONALES


- cielodelmon@gmail.com
- 926 300 829


## ESTUDIOS PROFESIONALES

**ESTUDIOS PRIMARIOS:**

- San Martin de Porres

**ESTUDIOS SECUNDARIOS:**

- Nuestra señora del Rosario

**ESTUDIOS SUPERIORES:**

- Ingeniería de Sistemas y Computación
- Universidad Santo Toribio de Mogrovejo.

## CAPACITACIONES

2020 | Plan de negocios

2021 | Marketing Digital

2022 | Asesoría en Marketing

2023 | Dirección de Marketing

# LUCERO DELGADO MONTALVAN

## ESTRATEGA DE MARKETING DIGITAL

- Soy **ingeniera de Sistemas**, capaz de combinar creatividad, análisis de datos e innovación tecnológica para generar resultados.
- Tengo más de **3 años de experiencia** en campañas de **Meta Ads, TikTok Ads**, **desarrollo web, estrategias SEO, gestión de contenido.**
- Tengo conocimiento en **IA,** metodologías ágiles y **optimización de métricas: CTR, CPA, ROAS:** para transformar estrategias en resultados medibles.

## EXPERIENCIA

**Octubre 2024 -Agosto 2026 / Analista de Marketing**

### HISPANO TESIS

- Posicionamiento SEO en Google
- Envío de correos masivos con MailChimp
- Gestión de campañas en Facebook Ads y TikTok Ads, optimizando anuncios para mejorar CTR y CPA.
- Elaboración y actualización de páginas web.
- Supervisión de los diseños gráficos y vídeos.
- Coordinar la generación de contenido orgánico para TikTok, Facebook

**Febrero - Agosto 2024 / Analista de Marketing**

### AGENCIA DE PUBLICIDAD TOMPI

- Gestión de campañas de Meta Ads para marcas de diversos rubros
- Supervisión de los diseños gráficos, vídeos y asegurando que siga los estándares de la línea gráfica de la marca.
- Actualización de página web corporativa con optimización SEO.
- Coordinar activaciones BTL
- Coordinar con los proveedores
- Realizar cotizaciones
- Plan de Marketing

## EXPERIENCIA

**Noviembre 2022 - Diciembre 2023 / Coordinación de Marketing**

**GRUPO TELESISTEMAS**

- Elaboración la página web optimizada con SEO, logrando que la empresa apareciera en los primeros resultados de búsqueda en su rubro y aumentando el tráfico orgánico en un 60%.
- Supervisión de la estrategia de contenido en redes sociales, asegurando coherencia visual, tono de marca y engagement con la audiencia
- Diseño y gestión de campañas de Facebook Ads, optimizando los anuncios para mejorar CTR y reducir CPA.

**Mayo - Octubre 2022/ Asesora emprendimientos**

**ACCIÓN EMPRENDEDORA**

- Capacitación a emprendedores en la transición de negocios tradicionales al entorno digital, brindando asesoría personalizada en marketing digital.
- Capacitación de campañas publicitarias para aumentar ventas y reconocimiento de marca en Facebook Ads.
- El emprendedor que tuve a cargo, obtuvo el 2do lugar en la premiación de Acción Emprendedora, recibiendo financiamiento para ejecutar parte de las mejoras propuestas.

**Septiembre 2019 - Septiembre 2021 / Asistente de Marketing**

**JEAN PIAGET**

- Administración la página web institucional, asegurando su actualización, estructura visual y usabilidad para una mejor experiencia del usuario.
- Elaboración de diseños gráficos y cronograma de contenido digital alineado a la identidad de marca.
- Edición de videos publicitarios para redes sociales, con enfoque a la atracción de nuevos clientes.

## CONOCIMIENTOS

### PUBLICIDAD DIGITAL

Meta

TikTok Ads

### ESTRATEGIA Y ANALÍTICA

- CTR, CPA, ROAS, reportes de rendimiento

### DISEÑO Y CONTENIDO

metricool

Ai

Canva

CapCut

### IA Y AUTOMATIZACIÓN

ChatGPT

Claude

HeyGen

mailchimp

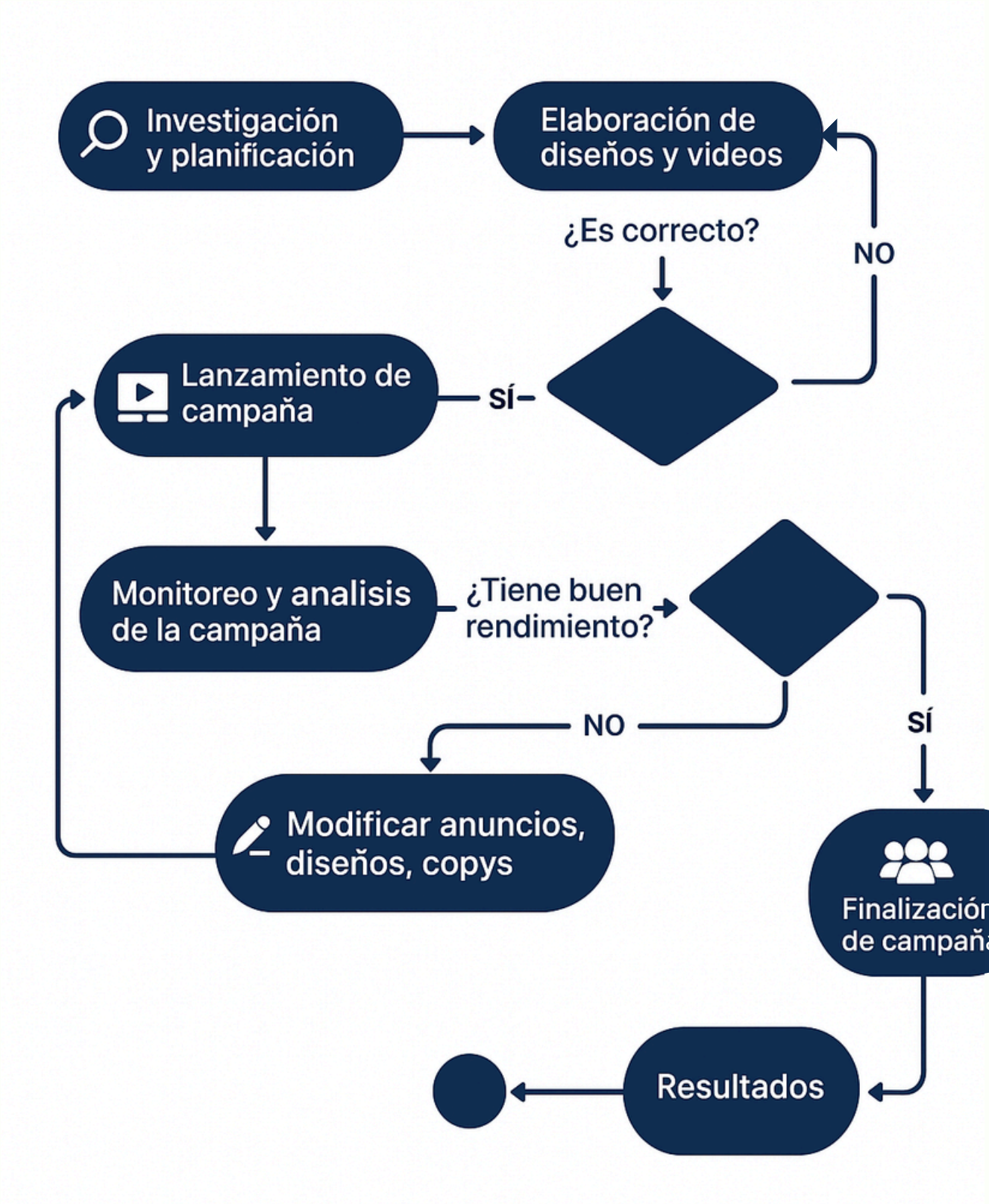
### WEB Y SEO

WordPress

SEMRUSH

SEO

# Ciclo del proceso de una campaña digital



# CASO DE ÉXITO

## Empresa de Limpieza de Cisternas y tanques elevados

**ANTES**







## Problemas:

| Resultados | Alcance | Impresi... | Coste por resultado | Importe gastado |
|---|---|---|---|---|
| 35 Conversaciones ... | 4877 | 5322 | 11,3 S/ Por conversación c... | 395,5 S/ |

El CTR estaba muy bajo y el CPA estaba muy elevado.

## Causas:

Los diseños gráficos eran muy generales, no estaban dirigidos a diversos tipos de audiencia. En este caso había 2 tipos: hogares y empresas. Además que solo estaban orientados a vender los servicios pero no mostraban los problemas de los clientes.

## Resultados:

En la campaña 01, se invirtió en **publicidad para Facebook Ads S/.395,5** y se obtuvo **02 ventas** de servicios de limpieza de cañería, teniendo un **ingreso de S/.700.**

# SOLUCIÓN

Hacer anuncios con el **método AIDA** ( Atención, Interés, Deseo y Acción), además se realizó una diversidad creativa de anuncios, **no solo diseños publicitarios**, sino también **contenido informativo**

## DESPUÉS












# SOLUCIONES

Se realizaron anuncios para 2 tipos de audiencia: **empresas y hogares.** Además se usaron **diseños, vídeos, carruseles**; de los cuales unos anuncios fueron **publicitarios y otros anuncios informativos**.

| Resultados | Alcance | Impresiones | Coste por resultado | Importe gastado |
|---|---|---|---|---|
| 48<br>Conversaciones con ... | 20 712 | 32 667 | 3,72 S/<br>Por conversación con... | 178,48 S/ |

**ANTES**

**DESPUÉS**

## Resultados de las Campañas de Facebook Ads

| Campaña | Gasto en Ads | Ingresos Generados | ROAS |
|---|---|---|---|
| 01 | S/.395 | S/.700 | 1,77 |
| 02 | S/.178 | S/.1400 | 7,87 |

Con los cambios aplicados se mejoró el CTR, se redujo el CPA y se obtuvo un ROAS de 7,87.

## Conceptos claves:

- **CTR :** mide el porcentaje de personas que hicieron clic en un anuncio respecto al total que lo vio. Indica la **efectividad del anuncio para atraer interés.**
- **CPA:** muestra **cuánto se gasta en promedio para conseguir una conversión (venta, registro, contacto)**. Refleja la eficiencia del presupuesto.
- **ROAS**: calcula los ingresos obtenidos por cada sol invertido en publicidad. **Mide la rentabilidad de las campañas.**

# Conclusiones

La campaña demostró mi capacidad para analizar métricas, identificar causas y aplicar estrategias publicitarias basadas en datos que generaron un retorno real de inversión.

## PROYECCIÓN PROFESIONAL

Continuar fortaleciendo mi perfil estratégico en marketing digital y analítica de resultados para optimizar campañas. Mi objetivo es liderar estrategias que generen crecimiento sostenible y posicionamiento sólido para las marcas.

**“La estrategia convierte los datos en resultados.”**

