



2025



SUPERTONTOS O
SUPERDOTADOS

CONTENIDO

¿Super tontos o superdotados?

La estrategia de marketing como pilar de éxito de tu empresa

Un cambio clave: El plan anual de marketing basado en el crecimiento

Tendencias en redes sociales en 2025

Regalos

Calendario de ventas

Planifica tus ventas con Kvilar



Hola, soy María, la nueva compañera de KVILAR agencia y marketing. Y estoy aquí para ayudarles a conseguir sus objetivos de negocio como una más del equipo. Estoy deseando poder trabajar con ustedes.



SUPERTONTOS O... SUPERDOTADOS?



En una era marcada por avances tecnológicos sin precedentes, la inteligencia artificial (IA) ha emergido como una herramienta poderosa que está redefiniendo la manera en que trabajamos, aprendemos y nos comunicamos. Sin embargo, este progreso no ha estado exento de controversia. Hay quienes temen que la IA nos haga dependientes, eliminando la necesidad de pensar por nosotros mismos, y que nos convierta, en palabras sencillas, en "súper tontos". Pero, si la miramos desde otra perspectiva, la IA no está aquí para limitarnos, sino para empoderarnos. No nos vuelve tontos; nos hace "superdotados".

UNA HERRAMIENTA, NO UN REPLAZO

La IA no sustituye nuestra capacidad de pensar; la amplifica. Herramientas como ChatGPT, MidJourney o DALL·E no eliminan nuestra creatividad, sino que la potencian al proporcionarnos ideas, estructuras y perspectivas que quizás no habríamos considerado por nuestra cuenta. Pensemos en los escritores que enfrentan el temido "bloqueo creativo": la IA puede actuar como un estímulo para desbloquear ese potencial. De manera similar, un diseñador gráfico puede usar la IA para generar ideas iniciales, ahorrando tiempo y enfocándose en perfeccionar la pieza final con su toque único.

El error está en considerar la IA como un reemplazo de nuestras habilidades. La clave está en integrarla como una extensión de nosotros mismos, un socio que trabaja a nuestro lado y nos ayuda a llegar más lejos, más rápido. Así como un telescopio amplifica nuestra capacidad de observar el universo o un microscopio revela los detalles del mundo invisible, la IA amplifica nuestra capacidad mental para resolver problemas y explorar nuevas fronteras.



UN PUENTE HACIA EL APRENDIZAJE CONTINUO

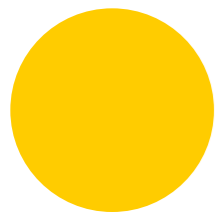
La IA también es una puerta hacia el aprendizaje constante. Con herramientas como asistentes virtuales, plataformas educativas impulsadas por IA y análisis de datos personalizados, cualquier persona puede aprender nuevas habilidades o mejorar las que ya tiene.

Un emprendedor puede descubrir estrategias de marketing más efectivas, un estudiante puede mejorar su comprensión de conceptos complejos y un médico puede acceder a diagnósticos más precisos

OPTIMIZACIÓN DE TAREAS Y AHORRO DE TIEMPO

Uno de los mayores beneficios de la IA es su capacidad para automatizar tareas repetitivas. Desde la generación de informes hasta la programación de publicaciones en redes sociales, la IA libera tiempo que podemos dedicar a tareas más estratégicas y creativas. Por ejemplo, en lugar de pasar horas organizando datos, un analista puede usar esa información procesada por la IA para tomar decisiones informadas que impacten significativamente su negocio.

Esta capacidad de delegar tareas mecánicas no nos hace más tontos; nos libera para desarrollar habilidades más complejas y explorar nuestras capacidades.



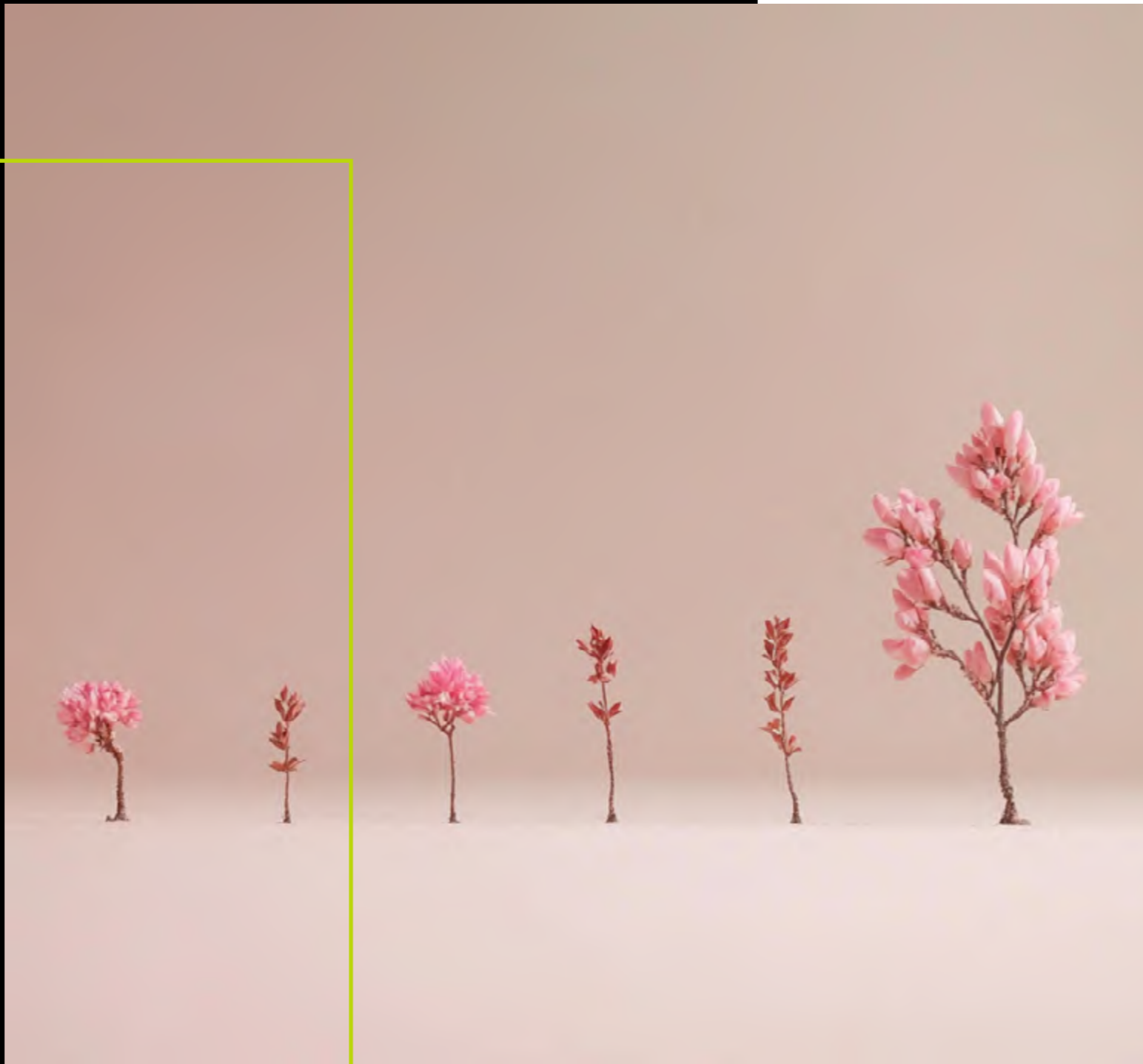
LA CLAVE ESTÁ EN LA MENTALIDAD CON LA QUE ABORDAMOS LA IA

¿UNA ALIADA O
UNA AMENAZA?



LA
E
S
T
R
A
T
E
G
I
A

D
E
M
A
R
K
E
T
T
I
N
G



COMO PILAR
DEL ÉXITO
DE TU EMPRESA

Entramos en 2025, un año que promete revolucionar la forma en que las empresas interactúan con su público, generan valor y consolidan su posición en el mercado. Seguro que ya te has dado cuenta de que el marketing digital no es solo una herramienta, sino que se ha convertido en el núcleo de las estrategias empresariales más exitosas, porque es el puente que conecta a las empresas con sus clientes, el motor que impulsa el crecimiento y la clave para superar los retos de un entorno cada vez más competitivo.

Sin embargo, no basta con estar presentes en internet, sino que se trata de tener una presencia online adecuada a tus objetivos y un posicionamiento que te permita destacar y alcanzar los mismos.

Para poder destacar, es fundamental trabajar con un **plan de marketing online estratégico**, diseñado para alinear cada acción con los objetivos de tu empresa. Lo primero que debes hacer a la hora de diseñar tu plan de marketing es dejar de considerar el marketing como un gasto, porque el marketing debe concebirse como una inversión con retornos claros y medibles. Cuando se gestiona de manera inteligente, cada euro invertido puede traducirse en mayor visibilidad, fidelización y, por supuesto, crecimiento sostenible.

Sabedoras de la importancia de disponer de un plan de marketing online estratégico para conseguir los objetivos de tu empresa, queríamos avanzarte las **tendencias clave que dominarán el marketing en 2025**, desde la inteligencia artificial aplicada a la personalización, hasta las estrategias de sostenibilidad, el CRM y la explotación de las bases de datos para ayudarte en la consecución de los objetivos de venta. Pero más allá de las herramientas y tácticas, queremos transmitir un mensaje esencial: **el verdadero poder del marketing reside en la estrategia.**

Una buena estrategia de marketing no solo te ayudará a alcanzar tus objetivos; te prepara para anticiparte al cambio, adaptarte a las demandas del mercado y crear un impacto duradero. Este es el momento de dejar de "hacer marketing" y comenzar a vivir el marketing como el motor de tu negocio.

Te invitamos a descubrir cómo estas tendencias pueden transformar tu manera de trabajar y llevar a tu empresa al siguiente nivel.

**EL FUTURO DEL MARKETING YA ESTÁ AQUÍ,
Y TÚ FORMAS PARTE DE ÉL.**



**UN CAMBIO
CLAVE**

1

**EL PLAN ANUAL
DE MARKETING
BASADO EN EL
CRECIMIENTO**

Está claro que el antiguo modelo del plan anual de marketing basado en tareas necesita una gran transformación. Por ello, los profesionales del marketing líderes del sector están cambiando su forma de proceder para ayudar a los directivos a ver sus iniciativas como un factor esencial para el crecimiento empresarial y no como una fuente de gastos que debe reducirse.

La clave de este cambio es conseguir que los planes de marketing anuales parezcan propuestas de inversión.

Deben centrarse en las preguntas:

- ¿Qué resultados de negocio queremos intentar conseguir el próximo año?
- ¿Cómo puede ayudar el marketing a alcanzar esos resultados, al tiempo que cubre con creces sus propios costes?



Empieza determinando qué nivel de crecimiento quiere alcanzar tu empresa y en qué métrica prefieres centrarte, sean ingresos, beneficios o cuota de mercado.

A continuación, determina qué resultados o cambios relacionados con los clientes se necesitarían para alcanzar ese nivel de crecimiento.

1

¿Cuántos nuevos clientes necesitarás?

2

¿Tus clientes habituales deben gastar un 10 % más?

3

¿Es necesario que compren tus productos con más frecuencia?

4

¿Cuántas compras más se necesitan?

Calcula aproximadamente la inversión de marketing necesaria para conseguir esos resultados. Para ello, bázate en el historial de datos y en la comparativa del sector del valor medio del tiempo de vida de los clientes y del coste de adquisición de clientes.



Partimos de la base que el objetivo principal sea **incrementar la facturación de la empresa en un 30%**, pasando de **85.500€ a 111.150€ anuales en los próximos 12 meses, manteniendo el margen de beneficios netos actual.**

Esto significaría que necesitas generar **25.650 € adicionales al año** en ingresos, y para ello hemos desarrollado este super básico plan de marketing anual enfocado en objetivos y determinando la inversión a realizar.

Con este objetivo en mente, estimamos que será necesario adquirir y retener **171 clientes nuevos durante el año**, suponiendo un ticket medio de

150€ por cliente (y no conocemos el número de clientes, ni el tipo de productos, ni el ticket medio de venta, repetición, estacionalidad, etc que son otras de las variantes a tener en cuenta a la hora de elaborar el plan de marketing). Basándonos en la experiencia del sector y en estrategias probadas, hemos calculado que la inversión anual necesaria en marketing será de **3.500€ a 5.000€**, dependiendo de la efectividad de las acciones ejecutadas.

Hemos realizado estimaciones conservadoras, asumiendo que el **Coste de Adquisición de Cliente (CAC)** será de **20€ por cliente**. Esto significa que, con una inversión de **3.500€**, se podrían adquirir al menos **175 nuevos clientes anuales**, lo que superaría ligeramente el objetivo necesario de 171 clientes para alcanzar el crecimiento proyectado. Esta inversión en marketing es bastante baja teniendo en consideración el objetivo a alcanzar, pero solo hemos hecho un ejemplo de cómo se debe hacer un plan de marketing por objetivos.

»» Esta inversión se destinará a:



Campañas de atracción de clientes

Publicidad digital (Google Ads, redes sociales), SEO y creación de contenido relevante para aumentar la visibilidad de la marca.



Fidelización y retención

Programas de lealtad, email marketing y seguimiento personalizado para garantizar que los clientes sigan eligiendo nuestros servicios.



Optimización de la conversión

Mejoras en el sitio web, herramientas de automatización y optimización de la experiencia de usuario para aumentar el porcentaje de visitas que se convierten en ventas.





**Tendencias en
Redes Sociales**

**EN
2025**

2

**para
pequeños
negocios
físicos y
digitales**

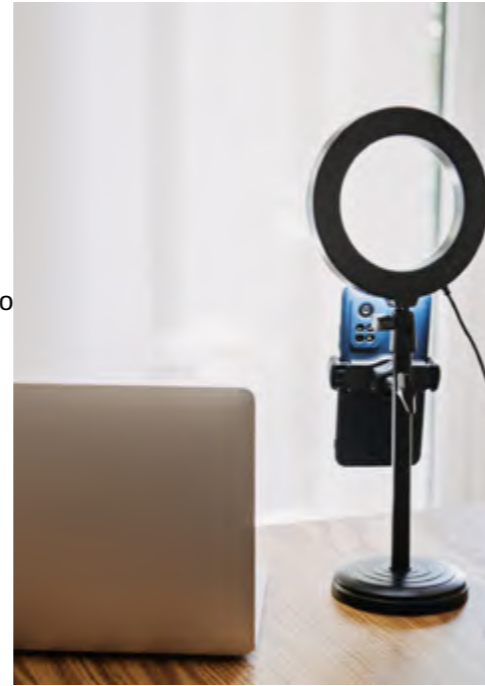
DOMINIO DEL VÍDEO CORTO

¿Por qué es importante para pequeños negocios?

El video corto sigue siendo el formato más efectivo para generar engagement con bajo presupuesto.

Estrategia

- Graba videos de productos, servicios o historias de tu negocio usando tu teléfono.
- Usa TikTok e Instagram Reels para mostrar procesos simples como la preparación de un café, empaquetado de un producto o un "tour" por tu tienda física, modelando tu ropa o complementos...
- Publica con frecuencia y aprovecha las tendencias virales para maximizar el alcance.



PERSONALIZACIÓN EN EL CONTENIDO

¿Por qué es clave?

Los clientes de pequeños negocios valoran la conexión personal con la marca, conocerte mejor para sentirse comprendidos en sus necesidades.

Estrategia

- Usa encuestas y preguntas en Stories de Instagram para conocer los intereses y necesidades de tu audiencia.
- Publica contenido que resalte tu identidad local, como referencias a la comunidad, colaboraciones con negocios vecinos o eventos locales.
- Usa nombres o referencias personalizadas para involucrar a tus clientes recurrentes.



COMERCIO SOCIAL PARA AUMENTAR VENTAS

Tendencia

Más usuarios comprarán directamente desde las redes sociales.

Estrategia para pequeños negocios

- Configura una tienda en Instagram y Facebook para que los clientes puedan comprar sin salir de la plataforma.
- Usa videos cortos para mostrar tus productos y enlaza directamente a la opción de compra, etiquetando los productos de tu tienda que tienes vinculados desde tu tienda online.
- Ofrece promociones exclusivas para tus seguidores, como descuentos para quienes comenten o compartan publicaciones.



AUTENTICIDAD POR ENCIMA DE LA PERFECCIÓN

¿Por qué funciona?

Los clientes de pequeños negocios prefieren apoyar a marcas reales y humanas aunque sean pequeñas o locales, porque se sienten más identificados con ellas que con las grandes marcas.

Estrategia

- Comparte historias reales: muestra tu equipo, los retos del día a día o hitos de tu negocio.
- Publica contenido espontáneo, como momentos divertidos en la oficina/local o la preparación de productos personalizados.
- Evita usar contenido excesivamente editado, usa plantillas bonitas y que comuniquen bien, usa tipografías sencillas y de fácil lectura, muy importante usar videos y fotos naturales.



PROMOCIONA EVENTOS LOCALES O DIGITALES

Razón

Las redes sociales son herramientas clave para atraer personas a tu tienda física o sesiones online.

Estrategia

- Crea eventos en Facebook o Instagram con descuentos especiales para quienes asistan.
- Usa videos en vivo (Instagram Live o Facebook Live) para transmitir talleres, demostraciones o preguntas y respuestas con tu audiencia.
- Promociona sorteos para motivar la interacción.



PUBLICIDAD ASEQUIBLE Y SEGMENTADA

¿Por qué importa?

Las plataformas como Facebook e Instagram permiten segmentar audiencias con bajo costo.

Estrategia

- Invierte en campañas publicitarias pequeñas enfocadas en tu zona geográfica para atraer clientes locales.
- Usa anuncios de remarketing para llegar a personas que ya interactuaron con tu contenido o visitaron tu tienda online.
- Promociona publicaciones clave, como lanzamientos o descuentos, para maximizar el alcance.



CONTENIDO GENERADO POR CLIENTES



¿Por qué es útil para pequeños negocios?

Es publicidad gratuita y auténtica.

Estrategia

- Incentiva a tus clientes a etiquetarte en sus publicaciones a cambio de descuentos.
- Crea un hashtag de tu marca y anima a tus seguidores a usarlo.
- Comparte en tus redes las fotos y reseñas de tus clientes para generar confianza.

HISTORIAS Y CONTENIDO EFIMERO



¿Por qué es clave?

Los usuarios interactúan más con contenido que desaparece (como Stories).

Estrategia

- Publica actualizaciones rápidas, promociones diarias o contenido "detrás de cámaras" en Instagram Stories.
- Usa stickers interactivos como encuestas, preguntas o "desliza para comprar".
- Muestra nuevos productos, ofertas limitadas o actualizaciones del negocio para fomentar urgencia.

AUTOMATIZACIÓN SENCILLA CON IA

¿Por qué es útil?

Ahorrarás tiempo en la gestión de redes sociales.

Estrategia

Usa herramientas como ChatGPT para crear copys rápidos o responder preguntas frecuentes.

Automatiza la publicación de contenido con herramientas como Buffer o Hootsuite.

Implementa chatbots en Facebook Messenger o Instagram para responder mensajes fuera de horario.



INCLUSIÓN DE TENDENCIAS TECNOLÓGICAS ACCESIBLES

Por qué es relevante

Las herramientas de realidad aumentada (AR) son cada vez más asequibles.

Estrategia

Crea filtros de Instagram con tu logo o productos destacados.

Muestra cómo lucirían tus productos en uso (ropa, maquillaje, accesorios) con filtros interactivos.

Promociona estas experiencias en tus redes para destacar frente a la competencia.



En 2025, las redes sociales seguirán siendo una herramienta esencial para pequeños negocios, tanto físicos como digitales. La clave será combinar autenticidad con estrategias accesibles, aprovechando las funciones de comercio social, contenido en video y publicidad segmentada. La cercanía y conexión emocional con tus clientes marcarán la diferencia.



Regalos y descuentos exclusivos · Regalos y descuentos exclusivos · Regalos y descuentos exclusivos

ANTES DE QUE TE VAYAS...

LLÉVATE
ESTOS
REGALOS!

Regalos y descuentos exclusivos · Regalos y descuentos exclusivos · Regalos y descuentos exclusivos



¡QUEREMOS VERTE BRILLAR EN ESTE 2025!

ELIGE TU REGALO PERFECTO



80€

Recibe 50€ para invertir en cualquiera de nuestros servicios. Y si contratas un nuevo servicio recurrente por más de 6 meses, te regalamos además 30€ de inversión en publicidad en Meta.

CANJEA ESTÉ CÓDIGO **AGENCIA2025%**

Obtener oferta

100€

DE DESCUENTO EN MANTENIMIENTO WEB ANUAL

Al contratar nuestro servicio de mantenimiento web anual por 599€, obtendrás **100€ de descuento**.

CANJEA ESTÉ CÓDIGO **AGENCIA2025%**

Obtener oferta



100€

DE REGALO PARA LA CREACIÓN DE AVATARES PERSONALIZADOS + CREACION DE VIDEOS

Regalamos 100€ para crear un avatar IA personalizado para tu negocio, con un precio de 400€ por avatar (imagen y video básico), que incluye:

- Diseño de avatar 2D básico.
- Animación breve (5-10 segundos) con música con derechos de autor.
- Voz personalizada del avatar.
- 2 rondas de revisiones.

CANJEA ESTÉ CÓDIGO **AGENCIA2025%**

Obtener oferta



+20%

DE DESCUENTO AL CONTRATAR CUALQUIERA DE ESTOS PAQUETES DE VIDEOS DE HASTA 30 SEG. PARA REELS DE FACEBOOK/INSTAGRAM/TIKTOK

- 2 videos/mes: 400€/mes
- 4 videos/mes: 680 €/mes
- 8 videos/mes: 1,200 €/mes

¡ACCEDE A NUESTRO PROGRAMA DE REFERIDOS!

Recomienda a nuevos clientes que contraten con nosotros cualquier servicio del programa Kit Digital:

- Posicionamiento Avanzado.
- Diseño web y posicionamiento básico.
- Gestión de Redes Sociales

¡y recibe descuentos exclusivos!

¿Quieres saber de qué hablamos?

Pulsa aquí



Calendario de eventos 2025

1
ENERO

- 1: Año Nuevo
- 6: Día de los Reyes Magos
- 7: Inicio de las Rebajas
- 20: Blue Monday

7
JULIO

- 1: Inicio de las Rebajas de Verano
- 21: Día Mundial del Perro
- 26: Día de los Abuelos
- 30: Día Internacional de la Amistad

2
FEBRERO

- 4: Día Mundial Contra el Cáncer
- 13: Día Mundial del Soltero
- 14: San Valentín
- 27: Carnaval

8
AGOSTO

- 1: Día Mundial de la Alegría
- 8: Día Internacional del Gato
- 15: Asunción de la Virgen
- 31: Día Internacional de la Solidaridad

3
MARZO

- 2: Gala de los Oscars
- 8: Día Internacional de la Mujer
- 19: Día del Padre
- 20: Día Mundial de la Felicidad

9
SEPTIEMBRE

- Vuelta al cole
- 21: Día Internacional de la Paz
- 27: Día Mundial del Turismo
- 29: Día Mundial del Corazón

4
ABRIL

- 7: Día Mundial de la Salud
- 13-20: Semana Santa
- 22: Día de la Tierra
- 23: Día Internacional del Libro

10
OCTUBRE

- 4: Día Mundial de los Animales
- 10: Día Mundial de la Salud Mental
- 19: Día Mundial Contra el Cáncer de Mama
- 31: Halloween

5
MAYO

- 1: Día Internacional del Trabajador
- 4: Día de la Madre // Día Mundial de Star Wars
- 25: Día Mundial del Orgullo Frikí
- 31: Final de la Champions League

11
NOVIEMBRE

- 1: Día de Todos los Santos
- 22: Día Internacional de la Música
- 25: Día Internacional Eliminación de la Violencia contra la mujer
- 28: Black Friday

6
JUNIO

- 5: Día del Medio Ambiente
- 20: Yellow Day
- 23: San Juan
- 28: Día Internacional del Orgullo LGTBIQA+

12
DICIEMBRE

- 1: Cyber Monday
- 25: Navidad
- 28: Día de los Santos Inocentes
- 31: Nochevieja

Tu calendario de ventas

Este calendario es todo tuyo: un lienzo en blanco para que pintes tus mejores ideas de ventas, promociones, eventos y esas campañas que tienes planeado lanzar.

- 1 Rellenalo con fechas importantes, ideas geniales y todo lo que se te ocurra.
- 2 Hazle una foto (con tu móvil es más que suficiente).
- 3 Envíanoslo y nosotros nos encargamos de darle forma a tu año.

Enero	Febrero	Marzo
Abril	Mayo	Junio
Julio	Agosto	Septiembre
Octubre	Noviembre	Diciembre





ARIES

“¡PRIMERO EL IMPULSO, DESPUÉS PREGUNTO!”

Emprendimiento Cósmico: En 2025, vas a sentir que el mundo necesita exactamente lo que se te ocurre a las 3 a. m. y... ¡seguramente tengas razón! Apuesta por ideas locas y verás cómo consigues inversores tan arriesgados como tú. Solo no olvides detenerte a respirar de vez en cuando y definir un plan (¡aunque sea en una servilleta!).

TAURO

“SI NO ES ESTABLE, LO CONSTRUYO... ¡PERO CON ESTILO!”

Emprendimiento Cósmico: El año te trae la oportunidad de poner tu creatividad al servicio de la estabilidad: te encantarán los proyectos que combinen buen gusto, calidad y una pizca de glamour. Tu terquedad será tu superpoder para perseverar cuando el mercado se ponga difícil. Solo cuidado con quedarte demasiado en la zona de confort: los mejores negocios a veces requieren salir de tu corral.



GÉMINIS

“TENGO 500 IDEAS POR SEGUNDO... Y ESO FUE SOLO ANTES DE DESAYUNAR.”

Emprendimiento Cósmico: Este 2025, tu curiosidad te abrirá puertas insólitas. Seguirás lanzando proyectos paralelos que confunden a todos menos a ti. ¿Lo mejor? Tus contactos te ayudarán a escalarlo todo a la velocidad de la luz. ¿Lo peor? Podrías olvidar tu contraseña de tantos correos distintos que manejas. Consejo: usa un buen gestor de contraseñas y deja que tu mente creativa vuele libre.

CÁNCER

“EMPRENDERÉ CON AMOR”

Emprendimiento Cósmico: Este año sentirás que los negocios tienen corazón. Como buen cangrejo, en 2025 te vuelves un poco protector de tus proyectos y equipos; eso te dará una fidelidad increíble de clientes y colaboradores. Ten cuidado, eso sí, de no apegarte a las ideas que ya no funcionan. Dale un adiós con un abrazo y sigue con lo que sí importa.



SAGITARIO

“EL MUNDO ES MI MERCADO... ¿PARA QUÉ QUEDARME EN UN SOLO LUGAR?”

Emprendimiento Cósmico: Tu espíritu aventurero te lleva a buscar inversionistas en la Antártida si es necesario. Este año, tus proyectos pueden expandirse internacionalmente. ¡Lanza campañas globales y crea alianzas con gente de todos los continentes! Claro, en tu afán explorador, no olvides revisar el presupuesto para evitar “accidentes” de sobregiro. Tu optimismo te guiará a puertos maravillosos.

CAPRICORNIO

“CON DISCIPLINA, TODO ES POSIBLE. CON UN BUEN CAFÉ, MEJOR TODAVÍA.”

Emprendimiento Cósmico: El 2025 será el año de tu consolidación. Tu perseverancia capricorniana hará que escales montañas donde otros ni siquiera se atreven a intentarlo. Aun así, recuerda darle un respiro a tu mente de vez en cuando; no todo en la vida es trabajo. La clave estará en equilibrar la ambición con el descanso: un par de horas extra de sueño a la semana no harán que tu imperio se derrumbe.



LEO

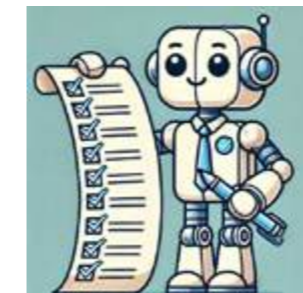
“HAGO EL PITCH CON MI MEJOR CARA DE ESTRELLA.”

Emprendimiento Cósmico: El escenario es tuyo, Leo. En 2025, tu carisma y tu capacidad de liderazgo pueden convertir una presentación ordinaria en todo un espectáculo de Broadway. ¡Explótalo! Pero ojo con pasarte de protagonismo y olvidar que un gran show se hace con un gran equipo. Delega, reconoce a los demás y luego brilla como el sol que eres.



VIRGO

“TODO EN ORDEN... Y LO QUE NO, SE CORRIGE EN LA PRÓXIMA VERSIÓN.”



Emprendimiento Cósmico: Tus dotes de perfeccionismo te harán crear productos (o servicios) sin el más mínimo defecto. Lo malo es que tardarás media eternidad en aprobar el primer prototipo. Este año, practica el “listo es mejor que perfecto” y descubre cómo tus clientes pueden ser parte de la optimización. 2025 será un año de organización suprema y control de calidad celestial (¡pero no te obsesiones demasiado!).

LIBRA

“LA BALANZA NO ES SOLO PARA LA JUSTICIA, SINO PARA MIS IDEAS DE NEGOCIO.”

Emprendimiento Cósmico: Pasarás gran parte del año eligiendo entre dos oportunidades igual de fascinantes. Ya sabes, ese clásico drama librano de “este o aquel”. Pero no te agobies, Libra: la diplomacia y tu buen gusto te permitirán cerrar acuerdos con inversionistas y socios de manera armoniosa. Tip: no tardes demasiado en decidir; ¡el mercado no espera a nadie!



ESCORPIO

“SOY LA INVERSIÓN MISTERIOSA QUE TODOS DESEAN... Y TEMEN.”



Emprendimiento Cósmico: En 2025, tu intuición de sabueso empresarial estará a tope. Dejarás a tus competidores con la boca abierta cuando des el golpe maestro en el momento exacto. Tu intensidad te permitirá profundizar en cada detalle del negocio, descubriendo oportunidades ocultas. Eso sí, relájate de vez en cuando, no todo puede ser apasionamiento desenfrenado: la desconexión te dará claridad para el siguiente gran movimiento.

PISCIS

“SUEÑO CON UN MUNDO MEJOR... Y UN BALANCE CONTABLE ESTABLE.”

Emprendimiento Cósmico: Tu creatividad y empatía harán que tu negocio toque fibras emocionales en tus clientes. 2025 será ideal para proyectos con propósito social o ambiental. Eso sí, recuerda plasmar tus sueños en planes concretos. El dinero no crece en los arrecifes de corales (aunque a ti te encantaría). Un socio más pragmático podría ayudarte a materializar esas visiones mágicas.



ACUARIO

“LA INNOVACIÓN ES MI CASA, Y LAS IDEAS LOCAS SON BIENVENIDAS.”



Emprendimiento Cósmico: Tu 2025 se pinta futurista: inteligencia artificial, realidad virtual, inversiones en criptos marcianas... ¡Tú nombre estará en todas esas tendencias! Inspirarás a quienes te rodean con tu visión única y tus ganas de cambiar el mundo a través de la tecnología (o de una nueva forma de cultivar zanahorias espaciales, quién sabe). Mantén los pies en la tierra para que tus proyectos sean viables: el inversor del espacio exterior puede tardar en llegar.

¿QUIERES HABLAR CON NOSOTRAS?



CARMEN

"Si siempre hacer lo mismo,
nunca obtendrás resultados
diferentes."

Marketing Estratégico | Consultoría Asesoría
Emprendedores | Nuevos Productos | IA Especialist



"Tu marca es lo que
comunicas y cómo lo
comunicas."

Web | E - Commerce | Marketplace | Content
Manager | Copywriting | IA Especialist

ANDREA



ELENA

"Cada diseño cuenta
una historia, ¿Cuál es
la tuya?"

Publicidad | Imagen y Marca |
Creatividad | Community Manager |
Edición Audiovisual | IA Especialist



"La consistencia es la
llave que abre la puerta
al éxito de las RRSS."

Community Manager | LinkedIn
Specialist | Mercado y Competencia |
Business Analytics | IA Especialist

PAOLA



EL FUTURO YA ESTÁ AQUÍ, ES EL
MOMENTO DE APROVECHARLO.

