

Estimado proveedor, reciba un cordial saludo del departamento de Compras de AGEXPORT, la presente es para invitarle a participar en el proceso de convocatoria abierto para el servicio de **Estrategia de comunicación y campaña de Marketing Digital para eventos Expomueble y Summit de Proveeduría 2026**

Para lo cual se adjunta:

1. Terminos de Referencia (TDR)

INSTRUCCIONES PARA CARGAR SU PROPUESTA:

- Cargar su propuesta la plataforma de Licitaciones, en archivo PDF o Word, si su propuesta contiene **más de 01 archivo**, deberá subirlo en carpeta ZIP o bien unificar sus documentos en uno solo.

La presente no es un compromiso de adquisición.

Si Ud., ya se **encuentra registrado y no** cuenta con sus credenciales, deberá realizar lo siguiente: Al seleccionar la opción "Aplicar", deberá hacer clic en **Olvidé mi contraseña, su usuario es la letra P + su NIT, ejemplo P1234569. El correo electrónico que le solicitará la plataforma es al que le llegó la presente convocatoria.** Si ud no está registrado, al seleccionar la opción "Aplicar", deberá registrarse como proveedor siguiendo los pasos que en la plataforma se solicitarán.

Si es de su interés participar, y tiene alguna duda respecto a la presente convocatoria, puede comunicarse con María José Cornejo al correo maria.cornejo@agexport.org.gt

Las respuestas deberán ser subidas en el Portal de compras o al correo maria.cornejo@agexport.org.gt; cierre de proceso **(jueves 5 de diciembre de 2025).**

Ultima fecha para recibir consultas lunes 1 de diciembre de 2025.

HACEMOS DE GUATEMALA UN PAÍS EXPORTADOR

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Estrategia de Comunicación y Campaña de Marketing Digital para eventos EXPOMUEBLE y SUMMIT DE PROVEEDURIA 2026

I. OBJETIVO GENERAL

Diseñar estrategia de comunicación digital integral y la ejecución de inversión en pauta de la campaña de Marketing Digital de los Eventos EXPOMUEBLE 2026; que incentive la visita de clientes interesados en comprar muebles y artículos de decoración; posicionando la marca de los eventos planificados para el 2026: EXPOMUEBLE Centroamérica, EXPOMUEBLE El Salvador, EXPOMUEBLE Xela; SUMMIT Proveeduría para Muebles, Madera y sus Productos 2026.

II. PRODUCTOS E INFORMES

Producto 1 *Diseño de la estrategia anual e integral (always on) y por evento:*

- Análisis de medios de acuerdo con el público objetivo, que asegure la correcta segmentación y selección.
- Basados en los objetivos y la conceptualización de los "eventos" para el 2026, diseñar una estrategia de marketing digital, que cumpla con el objetivo y métricas de rendimiento (KPI's) para evaluar éxito de la estrategia.
- Selección de los canales más adecuados y las tácticas a implementar por canal.
- Creación de contenido y mensajes (*Storytelling, que sea creativo e innovador utilizando mensajes disruptivos en comparación a los años anteriores, que impacte sin perder la identidad del evento*). Se requiere de un creativo diseñador designado que elabore el diseño y desarrollo de todo el material gráfico requerido en los distintos formatos para cada red social, los cuales serán utilizados para post, historias, WhatsApp, expositores, contenido de valor, entre otros, tanto dinámicos como estáticos (videos, orgánicos, pautas, etc.).
- Una propuesta de definición de mensajes clave por grupo objetivo y etapa de campaña.
- Planificación y ejecución de campañas ATL Y BTL, calendarización (cronograma), presupuestos (pautas), asignación de recursos e implementación de las tácticas establecidas por canal.

Producto 2 (reportaría mensual)

- De acuerdo a las diferentes etapas de la campaña de manera mensual se deberá presentar los resultados del mes anterior, las oportunidades de mejora en base a un análisis técnico que evalúe las métricas clave, datos duros que analicen el cumplimiento de metas establecidas KPI's, mensualmente para poder realizar los ajustes necesarios y extraer lecciones aprendidas para mejora de cada etapa de la campaña.
- Optimización continua. Realizar ajustes y mejoras basados en los datos y los resultados obtenidos, desarrollar propuesta para mejora y optimización para el actual y los próximos eventos.
- Considerar el desarrollo de material que pueda ser utilizado por los expositores para publicar en sus redes sociales, elaborar un tutorial para orientarlos y que estén alineados a la estrategia establecida.
- Generación de Leads, para los eventos durante los meses en que se contrate el servicio y/o que duren las campañas.
- Se requiere de la asignación de un Community Manager encargado de atender a la comunidad en Facebook e Instagram, generando interacción con los seguidores, responder los comentarios y mensajes que se puedan dar en los diferentes eventos y en las redes desde el primer día de la implementación de la estrategia hasta finalizarla.

Producto 3: (informe final)

- Informe de cobertura del evento desde el montaje hasta el último día de exposición (Lives, reels, publicaciones, videos, vídeo resumen, fotografías, etc.) para mantener informados y motivar a los visitantes (B2C Y B2B).

III. INFORMES

Resultados de la campaña, (Leads / Pre-Registro al evento, asistentes). Y los resultados de la campaña. Encuesta de satisfacción de los expositores.

Informe 1: Productos 1 (Estrategia de Redes y Plan de medios)A los 7 días posteriores a la firma de contrato.

Informe 2: Producto 2 revisión resultados primera etapa de la campaña BTL y propuesta para la siguiente etapa de manera mensual hasta que termine cada proyecto.

Informe 3: Producto 3 Informe final del evento con indicadores de KPI's y dashboard/ bitácora de materiales donde se presente un análisis de cada una de las publicaciones realizadas (orgánicas o pagadas) (por publicación).

PERFIL DE LA EMPRESA CONSULTORA (Persona Jurídica)

- Empresa Especializada en Publicidad, E Commerce
- Empresa de reconocido prestigio comprobable en el manejo de campañas de alto impacto en Redes Sociales.
- Que acredite dentro de su propuesta personal especializado en mercadeo, diseño de contenidos y que asigne a un web master al proyecto, quien deberá atender al 100% el proyecto en momentos pico (un mes antes de cada evento)
- Mínimo dos referencias que demuestren su experiencia previa en temas similares, preferiblemente en sector de muebles, madera y sus productos
- Disponibilidad Inmediata

IV. CONDICIONES CONTRACTUALES

Plazo de la consultoría: 1 año meses (de enero a diciembre 2026)

Forma de pago:

- 20% al presentar informe 1
- 80% dividido en pagos mensuales tras presentación de informes mensuales (producto 2).

INFORMACION IMPORTANTE PARA EL PROVEEDOR:

Exención de IVA (cuando aplique, según el proyecto de que se trate):

Al momento de hacerse efectivo el pago de acuerdo a lo establecido, se estará entregando una Exención de IVA que cubre el 12% del respectivo impuesto.

Gastos adicionales a la contratación:

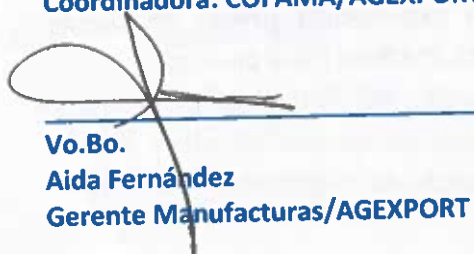
La propuesta debe presentarse de manera desglosada según productos, los cuales deben incluir los costos por honorarios profesionales, todos los gastos por movilización, viáticos, así como los impuestos de ley y otros concernientes al desarrollo de las actividades.

En el caso de empresas y/o consultores no domiciliados en Guatemala, y que presten sus servicios dentro del territorio nacional, deben considerar el 15% del Impuesto sobre la Renta, el cual será retenido del pago correspondiente.

En caso de requerir finiquito al finalizar la consultoría, deberá cancelar el valor de Q. 45.00 para la respectiva emisión de dicho documento.



Rosa María Monzón
Coordinadora: COFAMA/AGEXPORT



Vo.Bo.
Aida Fernández
Gerente Manufacturas/AGEXPORT

Fecha: octubre 2025