



PROPOSTA DE COMUNICACIÓ REGULAR

Com potenciar la presència digital d'Apassiona't a través de canals de comunicació efectius.

➔ Anàlisi i estratègia per Instagram

2.586

Seguidors

Base de seguidors actual amb potencial de creixement

298

Publicacions totals

Històric de contingut generat

40

Publicacions anuals

Mitjana per any

Dades generals

Activitat recent

- **Últim any:** 36 posts totals
- **27** de promoció de producte
- **3** d'informació pràctica/logística
- **6** de col·laboracions amb altres comerços



Rendiment dels Reels

Només **10 reels** en tot l'any, amb el més vist arribant a **6.232 views** gràcies a una col·laboració externa. La mitjana dels reels propis se situa en **1.500 views**.

Engagement posts: oscil·la entre 35 i 290 likes per publicació, mostrant una audiència fidel però amb potencial d'optimització.



Conclusions

Continguts monòtons

La major part del contingut és promocional (27/36). Interessant perquè visibilitza productes, però genera monotonia i poca connexió emocional amb una imatge repetitiva i comercial.

Dependència de col·laboracions

El reel més vist és fruit d'una menció externa, no de contingut propi, evidenciant la necessitat de crear contingut més atractiu.

Baixa freqüència de reels

Només 10 en l'últim any, quan aquest format és clau per abast i creixement a Instagram.

Engagement irregular

Alguns posts arriben a **290 likes**, però la majoria es queda força avall, mostrant dependència de factors puntuals com el producte, col·laboració o horari de publicació.

Públic fidel però poc ampliat

2.586 seguidors és correcte per a un forn local, però sense estratègia clara de creixement ni comunitat activa.



Propostes de millora

Diversificar contingut

Equilibrar promoció amb storytelling: històries quotidianes i descripció detallada de productes. Tips i consells, propostes que aportin contingut de valor.

Publicacions regulars

Fer **mínim 3-4 continguts setmanals** amb formats variats: processos de pa, humor, consells, comparatives i col·laboracions. L'algoritme impulsa més els reels que els posts estàtics. Recomanació: 1 post + 1 storie + 2/3 reels x setmana.

Humanitzar la marca

Posar cares (equip, clients), mostrar el dia a dia i generar complicitat amb l'audiència. Retrats del dia a dia, mini entrevistes a l'equip, notes manuscrites del personal donant les gràcies, moments informals de l'equip, petits rituals interns, petits vídeos dels clients fidels fent alguna cosa...

Estratègies addicionals per augmentar *followers*

- **Ús estratègic de col·laboracions:** no només repost, sinó creació conjunta de continguts que aportin valor al relat de marca. Ja hem vist que el reel més vist (6.232 views) va ser per una col·laboració. Per tant, és recomanable buscar sinergies amb clients a qui serveix producte (restaurants, escoles...), proveïdors o altres comerços locals amb qui podeu establir vincles.
- **Contingut relacional:** preguntes, enquestes i jocs amb stories per fer créixer la comunitat. Generen interacció i alguns es poden convertir en nous seguidors si es comparteixen.
- **Concursos i dinàmiques amb Call To Action.** Exemple: "Guanya una coca de xocolata" → per participar, seguir el perfil + comentar + etiquetar algú. Clàssic, però funciona molt bé en comerç local.
- **Contingut compartible.** Receptes senzilles i animar a la gent que la posi en pràctica i comparteixi a les seves stories.

→ Estratègia per WhatsApp Business



Tipus de missatges recomanats

1. **Missatges curts amb informació pràctica:** horaris especials, recordatoris, ofertes puntuals.
2. **Tips de valor i recomanacions:** per exemple, curiositats sobre conservació del pa i cura de la massa mare
3. **Avisos d'hores vall i hores punta:** reforça la sensació de "club privat". Per exemple: Si vens de 8 a 9, estarem només per a tu".
4. **Alertes temporals:** recordatoris d'encàrrecs i productes especials.

Exemples de missatges de valor:

"Bon dia! ☀️" Avui us deixem un **petit truc**: si voleu que el pa d'ahir torni a estar cruixent, poseu-lo 5 minuts al forn a 180°. Us quedarà com acabat de fer!

"**Si voleu tastar un pa nou**, aquesta setmana hem incorporat el de cúrcuma i pipes de gira-sol. Us en reservem un? Tens el carro de compra dalt a la dreta!



Recomanació de regularitat

Vanessa Raja Comunicació

1 Missatges setmanals fixos

Una mena de *butlletí del forn* amb novetats, tips i recordatoris pràctics. Dilluns, amb informació sobre reserves i pans especials, per exemple, i els dijous un tip sobre tipus de pa, ingredients, etc... (pot ser material que també es faci servir per Instagram i així s'optimitzen recursos).

2 Extra puntual

Cada 2-3 setmanes, només quan realment hi ha valor afegit: producte nou, promoció de temporada, horaris o esdeveniments especials.



Estratègia amb Newsletters

Afegir newsletters és un **salt estratègic molt potent** perquè permet passar de la immediatesa de WhatsApp o d'Instagram a la comunicació més reposada i fidelitzadora.

Repte principal

Cal una base de dades amb emails dels clients. La sospita és que no hi ha base de dades creada, per tant caldria:



01

Primera fase

Captació d'emails dels clients

02

Segona fase

Generació de continguts de qualitat

Per fer-ho efectiu, la captació ha de ser **molt simple, tangible i lligada al punt de venda**, aprofitant la proximitat del forn amb els clients.

Possibilitats per captar emails

A. Captació al forn (offline)



Targeta amb QR

A la caixa: "Vols rebre receptes i novetats directament a la teva safata d'entrada? Escaneja i apunta't." Els redirecciona a una pàgina de registre (pot estar a la web).

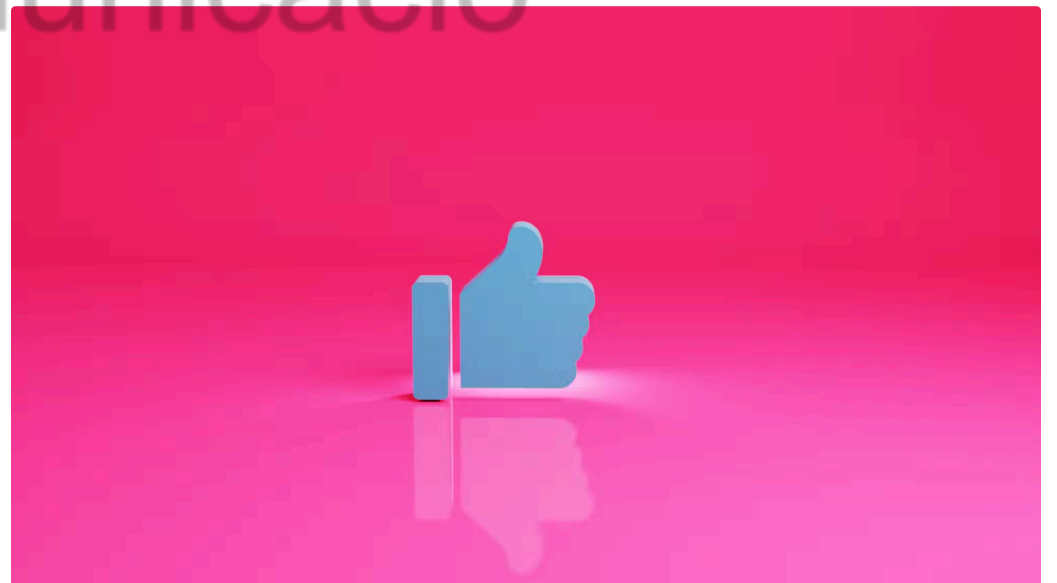


Full d'inscripció físic

A la botiga, amb premi simbòlic com entrar en sorteig mensual d'una coca.

B. Captació digital (online)

- **Formulari a la web.**
- **Enllaç des de la bio d'Instagram:** "Apunta't a la nostra newsletter" i es crea un pàgina de registre + mail de benvinguda (cal plataforma de suport tipus Mailchimp, Mailerlite o similar).
- **Stories recurrents** amb enllaç a pàgina de registre + mail de benvinguda.



C. Incentius per captar correus

Contingut exclusiu (Lead Magnet)

"Guia pràctica per conservar millor el pa a casa" (PDF senzill distribuït via Instagram)

Concursos i sorteigs

"Apunta't a la newsletter i guanya una coca!" - incentiu tangible i atractiu



Propostes de continguts per newsletters

La clau és **equilibri entre producte, cultura del pa i comunitat.**

Format fix mensual (exemples)



Històries d'Apassionat

Storytelling explicant orígens, anècdotes, vincles amb clients...



El truc del mes

Consells curt sobre conservació, tall o receptes



Pedagogia sobre la cultura del pa

Informació sobre la cultura del pa, curiositats: "D'on ve la massa mare? Què vol dir pa de llarg fermentat?"



Calendaris especials

Recordatori de festius i productes de temporada



Regularitat òptima

1

Base mínima

1 newsletter al mes - fàcil de mantenir i gestionar

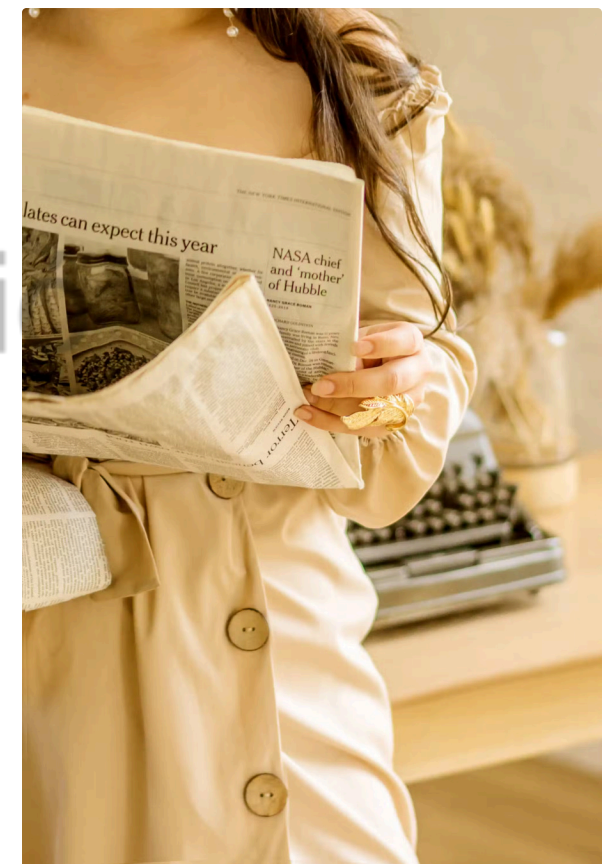
2

Temporades fortes

2 newsletters al mes durant festius especials com Nadal, Sant Joan o Setmana Santa

Avantatges d'aquesta estratègia

- Comunicació consistent i previsible
- Fidelització progressiva dels clients
- Oportunitat d'storytelling profund
- Diferenciació respecte la competència



Recomanació final: Començar amb la captació d'emails i implementar gradualment els continguts, prioritant la qualitat sobre la quantitat per construir una base sòlida de subscriptors compromesos.