

# 5 ERRORES DE MARKETING QUE TODA JABONERA DEBE EVITAR (¡Y CÓMO SOLUCIONARLOS!)

Descubre las trampas que frenan tu negocio y aprende estrategias probadas para vender más jabones



# INTRODUCCIÓN



MARKETING  
PARA JABONERAS

Hola Jabonera 🙌,

Si estás aquí, es porque amas crear jabones únicos, pero sientes que tu marca no brilla como debería en redes sociales.

El problema no es tu producto, sino cómo lo comunicas.

En este ebook, te revelo los 5 errores que cometí al empezar (y que veo en el 90% de emprendedoras), junto con soluciones prácticas para transformar tu marketing.

**¿Lista para destacar?**





MARKETING  
PARA JABONERAS

# ERROR #1: NO DEFINIR UNA IDENTIDAD DE MARCA CLARA

## ¿Por qué es el error más grave?

Una identidad de marca débil o inexistente hace que:

- Los clientes no recuerden tu negocio.
- Tus redes sociales parezcan genéricas (¡igual que las de tu competencia!).
- Tu precio se convierta en el único diferenciador (y compitas por ser la más barata, no la mejor).

**Por qué es grave:** "Si tu marca no transmite emociones, se pierde entre miles de jaboneras".

**Ejemplo común:** Logos improvisados, colores que no combinan, mensajes confusos.

## Componentes Clave de una Identidad de Marca Fuerte

### 1. Personalidad de Marca

Ejercicio práctico: Imagina tu marca como una persona. ¿Cómo sería?

- **Ejemplo 1:** "Ana, 35 años, amante de la naturaleza, viste ropa orgánica y habla con calma" → Marca eco-friendly, relajante, minimalista.
- **Palabras clave:** Elige 3-5 adjetivos que definan tu esencia (ej: auténtica, lujosa, artesanal, innovadora).

### 2. Paleta de Colores

- **Psicología del color en cosmética/jabones:**
  - **Verdes y marrones:** Naturaleza, eco-friendly.
  - **Rosas y dorados:** Elegancia, cuidado premium.
  - **Azules claros:** Pureza, frescura.

### 3. Tipografía

- Regla de oro: Máximo 2 fuentes (una para títulos, otra para texto).
  - Ejemplo de marca elegante: Fuente serif (ej: Playfair Display) + sans-serif limpia (ej: Lato).

### 4. Historia de Marca (Storytelling)

- Elementos que enamoran:
  - **Origen:** ¿Por qué empezaste a hacer jabones?
  - **Valores:** ¿Qué defiendes? (ej: cero plásticos, ingredientes locales).
  - **Propósito:** ¿Qué impacto quieres generar? (ej: "Queremos que cuidar tu piel sea un ritual de amor **propio**").
  -

### 5. Visuales Coherentes

- **Fotos:** Usa el mismo estilo en todas tus redes (ej: fotos con fondo de madera natural + iluminación cálida).
- **Packaging:** Debe reflejar tu paleta de colores y personalidad (ej: etiquetas hechas en Canva con tu logo y tipografía).

## Errores Comunes

- **Copiar a la competencia:** Tu marca debe ser tan única como tus jabones.
- **Cambiar de estilo cada mes:** La consistencia genera confianza.
- **Olvidar el packaging:** Es la primera experiencia física del cliente con tu marca.



MARKETING  
PARA JABONERAS

**ERROR #2:**

**PUBLICAR EN  
REDES  
SOCIALES SIN  
ESTRATEGIA**

**Por qué es grave:** "Publicar por obligación, sin objetivo, atrae a nadie".



MARKETING  
PARA JABONERAS

## ¿Por qué es un error crítico?

Publicar sin un plan es como "lanzar jabones al mar y esperar que alguien los encuentre".

Las consecuencias son:

- **Algoritmo en tu contra:** Las redes sociales priorizan cuentas con engagement constante y contenido valioso.
- **Audiencia desconectada:** Seguidores confundidos que no saben qué ofreces ni por qué seguirte.
- **Tiempo perdido:** Horas dedicadas a crear contenido que no genera resultados.

## COMPONENTES DE UNA ESTRATEGIA EFECTIVA PARA JABONERAS

### 1. DEFINE TUS OBJETIVOS

- **Ejemplos para jaboneras:**
  - Aumentar ventas en un 30% en 3 meses.
  - Llegar a 5,000 seguidores en Instagram en 6 meses.
  - Generar 50 leads mensuales mediante un lead magnet (ej: "Guía de regalos con jabones").

### 2. CONOCE A TU AUDIENCIA

- **Preguntas clave:**
  - ¿Qué problemas tienen tus clientas? (Ej: "No saben cómo almacenar jabones artesanales").
  - ¿Qué contenido consumen? (Tutoriales, inspiración, detrás de cámaras).
- **Herramienta:** Usa las Instagram Insights o TikTok Analytics para ver edad, género y horarios activos de tu audiencia.

### 3. CREA UN CALENDARIO DE CONTENIDO

- Regla 80/20 para jaboneras:
  - 80% Valor:
    - Educativo: "Cómo hacer que tu jabón dure más".
    - Inspirador: "Historias de clientas que aman tus jabones".
    - Entretenimiento: "Desafío: Adivina el aroma del jabón".
  - 20% Ventas:
    - Lanzamientos de nuevos productos.
    - Ofertas exclusivas para seguidores.

#### 4. OPTIMIZA EL TIMING

- Horarios clave para jaboneras:
  - **Instagram:** 7-9 AM, 12-2 PM, 7-9 PM (cuando las mujeres suelen revisar redes).
  - **TikTok:** Tardes (6-8 PM) y fines de semana.
- Herramienta: Usa Canva Content Planner o Meta Business Suite para programar publicaciones.

#### 5. USA HASHTAGS ESTRATÉGICOS

- **Mix recomendado para jaboneras:**
  - **Nicho específico:** #MarketingParaJaboneras, #JabonesArtesanales, #EmprendedorasCosmética.
  - **Genéricos (alto alcance):** #SmallBusiness, #TipsParaEmprender.
  - **Locales (si aplica):** #JabonesEnLima, #HechoEnPeru.
- **Cantidad:** 8-12 hashtags en Instagram, 3-5 en TikTok.

#### 6. INTERACCIÓN Y COMUNIDAD

- Tácticas para engagement:
  - Responde TODOS los comentarios en menos de 24 horas.
  - Haz preguntas en tus publicaciones: "¿Qué aroma te relaja más: lavanda o vainilla?".
  - Colabora con microinfluencers (ej: regálales jabones a cambio de un unboxing).

### ERRORES COMUNES

- **Publicar lo mismo en todas las redes:** Adapta el formato (ej: TikTok es informal y dinámico; Instagram prioriza estética).
- **Ignorar los Stories:** Usa encuestas, preguntas y stickers para interactuar.
- **No analizar resultados:** Revisa semanalmente qué contenido tiene más guardados/compartidos.



MARKETING  
PARA JABONERAS

**ERROR #3:**

**IGNORAR EL  
PODER DEL  
PACKAGING**

## ¿POR QUÉ ES UN ERROR FATAL?

El packaging no es solo un envoltorio: es la primera experiencia física que tu cliente tiene con tu marca.

Un empaque mal diseñado:

- Desmerece la calidad del producto (aunque tu jabón sea artesanal y premium).
- Reduce las posibilidades de recomendar tu marca (nadie comparte algo que parece amateur).
- Te obliga a competir por precio, no por valor.

## ELEMENTOS CLAVE DE UN PACKAGING QUE VENDE

### 1. DISEÑO COHERENTE CON TU MARCA

- **Ejemplo práctico:**
  - **Si tu marca es eco-friendly:** Usa materiales reciclables, colores tierra (verdes, marrones) y tipografía orgánica.
  - **Si tu marca es lujosa:** Empaques en tonos dorados o negros, texturas satinadas, y detalles en relieve.
- **Herramienta:** Usa plantillas de Canva para diseñar etiquetas profesionales (busca "soap labels" en la sección de templates).

### 2. EXPERIENCIA SENSORIAL

- **Tacto:** Papel kraft, etiquetas en relieve, cintas de tela o sellos de cera.
- **Aroma:** Añade una nota de esencia natural al empaque (ej: una gota de aceite de lavanda en el papel).
- **Visual:** Fotografías de alta calidad que muestren los ingredientes naturales (ej: pétalos secos, hierbas).

### 3. STORYTELLING EN CADA DETALLE

- **Incluye una tarjeta impresa con:**
  - La historia de tu marca ("Hecho con amor en Oaxaca").
  - Beneficios clave del jabón ("Con aceite de coco para hidratar pieles secas").
  - Instrucciones de uso ("Guárdame en un lugar seco para conservar mi aroma").
- **Ejemplo de éxito:** La marca Lush incluye mensajes divertidos y personalizados en cada producto.

### 4. PACKAGING FUNCIONAL Y REUTILIZABLE

- **Ideas para jaboneras:**
  - Cajas de madera que sirvan como joyeros o organizadores.
  - Bolsas de tela con tu logo, perfectas para guardar jabones en el viaje.
  - Frascos de vidrio reciclables (para jabones líquidos).

### 5. DETALLES QUE SORPRENDEN

- "Wow factor":
  - Una muestra gratis de otro jabón en miniatura.
  - Una semilla plantable incrustada en la etiqueta (ej: "Planta esta etiqueta y crece una flor").
  - Un código QR que lleve a un video tutorial ("Cómo sacar el máximo provecho a tu jabón").

### ERRORES COMUNES

- **Usar fotos genéricas de Internet:** Toma tus propias fotos o contrata un fotógrafo freelance (en plataformas como Fiverr).
- **Ignorar las regulaciones:** Incluye lista de ingredientes, peso neto y datos de contacto (obligatorio en muchos países).
- **Priorizar el costo sobre la calidad:** Un packaging barato puede dar la impresión de que tu jabón también lo es.

# CÓMO DISEÑAR UN PACKAGING PROFESIONAL (PASO A PASO)

## **Paso 1:** Define tu presupuesto

- **Opción low-cost:** Etiquetas impresas en papel premium + bolsas de tela simples.
- **Opción premium:** Cajas personalizadas con troquelado láser.

## **Paso 2:** Elige materiales sostenibles

- Papel semilla, tinta vegetal, o plástico biodegradable.
- Proveedores recomendados para jaboneras: EcoEnclose (para empaques ecológicos), Nolssue (etiquetas personalizadas).

## **Paso 3:** Crea un prototipo y pide feedback

- Envía muestras a clientas fieles y pregunta: "¿Qué sentirías al recibir este producto?".

## **Paso 4:** Fotografía tu packaging para redes sociales

- Usa fondos neutros (madera, mármol) y iluminación natural.
- Muestra el "unboxing" en Stories de Instagram paso a paso.

## HERRAMIENTAS Y RECURSOS PARA JABONERAS

### **Canva Pro:**

- Accede a plantillas de etiquetas para jabones (busca "soap label templates").

### **Adobe Spark:**

- Crea mockups 3D de tu packaging para mostrar en redes sociales.

### **Instagram Inspiration:**

- Sigue hashtags como #SoapPackaging o #EcoFriendlyPackaging para ideas.



MARKETING  
PARA JABONERAS

**ERROR #4:**

**NO USAR  
VÍDEOS EN  
TIKTOK E  
INSTAGRAM**

## ¿POR QUÉ ES UN ERROR QUE TE DEJA FUERA DEL JUEGO?

- **El algoritmo premia a los videos:** En Instagram, los Reels tienen 40% más alcance que las fotos. En TikTok, el 90% del contenido top es video.
- **Los videos generan emociones:** Un jabón se vende mejor cuando se ve derretirse, burbujear o brillar bajo el agua.
- **La competencia ya lo está haciendo:** Otras jaboneras están ganando clientes con tutoriales, unboxings y trends virales.

## COMPONENTES DE UNA ESTRATEGIA DE VÍDEOS EXITOSA PARA JABONERAS

### 1. TIPOS DE CONTENIDO QUE FUNCIONAN

- **Tutoriales rápidos:**
  - Ejemplo: "Cómo hacer que tu jabón dure el doble" (muestra el jabón en uso, con texturas y espuma).
  - Formato ideal: 15-30 segundos en TikTok, 30-60 segundos en Reels.
- **Detrás de cámaras:**
  - Muestra tu proceso artesanal: mezclando ingredientes, vertiendo en moldes, decorando.
  - Truco: Usa time-lapses + música relajante (ej: sonidos de naturaleza).
- **Testimonios en video:**
  - Pide a clientas que graben un clip corto diciendo: "Este jabón de lavanda me ayuda a dormir mejor".
- **Trends creativos:**
  - Adapta challenges virales a tu nicho. Ejemplo:
    - Trend: "¿Qué dice tu jabón de tu personalidad?" (muestra jabones con formas/colores diferentes).
    - Trend: "Satisface a tu cliente" (antes/después de usar el jabón).

## 2. OPTIMIZACIÓN TÉCNICA PARA VÍDEOS

- **Iluminación:** Usa luz natural o un anillo de luz económico (evita sombras en los jabones).
- **Encuadre:** Primer plano del jabón (que se vean texturas y detalles).
- **Sonido:** Usa audios virales de TikTok (busca en la sección "Trending Sounds") o música libre de derechos.
- **Texto en pantalla:** Añade subtítulos (el 85% de usuarios ven videos sin audio).

## 3. ESTRATEGIA DE HASHTAGS PARA VÍDEOS

- **Mix recomendado:**
  - Nicho específico: #JabonesArtísticos, #MarketingParaJaboneras, #DIYJabones.
  - Emocionales: #RelaxEnCasa, #Autocuidado, #MomentoSpa.
  - Trending: #Viral, #ParaTi (solo si aplica a tu contenido).

## 4. FRECUENCIA Y HORARIOS

- TikTok: 3-4 videos por semana (publica entre 6 PM y 9 PM).
- Instagram Reels: 2-3 por semana (mejores días: miércoles y viernes).
- Historias: 1-2 al día (ej: preguntas, encuestas sobre nuevos aromas).

## ERRORES COMUNES

- **Videos demasiado largos:** En TikTok, el 60% de los videos virales duran menos de 15 segundos.
- **Falta de llamados a la acción (CTA):** Termina cada video con un "Visita mi perfil para comprar" o "Guarda este video para no olvidar el tip".
- **No interactuar con comentarios:** Responde preguntas y agradece los cumplidos para fidelizar.



MARKETING  
PARA JABONERAS

**ERROR #4:**

**NO TENER UN  
SISTEMA DE  
FIDELIZACIÓN**

## ¿POR QUÉ ES UN ERROR COSTOSO?

- Vender a un cliente nuevo cuesta 5 veces más que vender a uno existente.
- El 80% de tus ganancias futuras vendrán del 20% de clientes actuales (Ley de Pareto).
- Clientes fieles son tus mejores embajadores: Comparten tu marca orgánicamente en redes sociales.

## COMPONENTES CLAVE DE UN SISTEMA DE FIDELIZACIÓN EFECTIVO

### 1. PROGRAMA DE RECOMPENSAS POR PUNTOS

- **Cómo funciona:**
  - Por cada 100 gastados, el cliente gana 10 puntos =100 *gastados*, *el cliente gana 10 puntos*=10 de descuento.
  - Ejemplo para jaboneras: "Compra 5 jabones, lleva el 6to gratis".
- Herramienta: Usa LoyaltyLion o Stamp Me (apps low-cost para gestionar puntos).

### 2. CLUB VIP PARA CLIENTES RECURRENTES

- **Beneficios exclusivos:**
  - Acceso a lanzamientos antes que el público.
  - Descuentos del 15% en cumpleaños.
  - Kits especiales (ej: "Box de Temporada VIP" con jabones limitados).
- **Comunicación:** Crea un grupo privado en WhatsApp o Telegram para VIPs.

### 3. PROGRAMA DE REFERIDOS

- Estructura ganar-ganar:
  - "Recomienda a una amiga y ambas reciben un jabón gratis".
  - Herramienta: Usa ReferralCandy o un código único manual en Instagram.

#### 4. EMAIL MARKETING CON PERSONALIZACIÓN

- **Ejemplos de campañas:**
  - **Abandono de carrito:** "¿Olvidaste algo? ¡Tu jabón de lavanda te espera!".
  - **Post-compra:** "Gracias por comprar. Aquí tienes un cupón del 10% para tu próxima compra".
- **Plataforma:** Mailchimp (gratis hasta 2,000 contactos).

#### 5. EXPERIENCIAS MEMORABLES (NO SOLO DESCUENTOS)

- Ideas creativas para jaboneras:
  - **Talleres exclusivos:** Invita a clientes leales a un taller virtual de "Cómo hacer jabones en casa".
  - **Notas escritas a mano:** Incluye una carta personalizada en su próxima compra.
  - **Encuestas personalizadas:** "Elige el próximo aroma que crearemos".

#### ERRORES COMUNES

- **Ofrecer descuentos genéricos:** Las recompensas deben sentir personalizadas (ej: un jabón de su aroma favorito).
- **No comunicar el programa:** Usa Instagram Stories, TikTok y emails para recordar a los clientes sus beneficios.
- **Olvidar la gratitud:** Un simple "¡Gracias por ser parte de nuestra comunidad!" en cada compra genera lealtad.

# CONCLUSIÓN



MARKETING  
PARA JABONERAS

## *Transforma Errores en Oportunidades para Hacer Brillar tu Jabonería*

Querida Jabonera,

A lo largo de este ebook, hemos desmenuzado los 5 errores que frenan el crecimiento de tu negocio, pero también has descubierto que cada uno es una oportunidad disfrazada para destacar en un mercado lleno de talento.

### **RECAPITULANDO:**

1. Una identidad de marca clara no solo te hace memorable, sino que convierte a clientes ocasionales en fans incondicionales.
2. Publicar con estrategia en redes sociales es como encender un faro: atrae a tu audiencia ideal sin quemar horas improductivas.
3. El packaging no es un gasto, es tu mejor vendedor silencioso. Un diseño coherente y emocional puede multiplicar tus ventas.
4. Los vídeos en TikTok/Instagram son tu puerta al mundo: humanizan tu marca y muestran la magia detrás de cada jabón.
5. Fidelizar clientes es construir un círculo virtuoso: menos estrés por ventas nuevas, más recomendaciones orgánicas.

### **TU PRÓXIMO PASO: DE LA TEORÍA A LA ACCIÓN**

- No te abrumes. Empieza por aplicar un solo cambio a la vez (ej: rediseña tu packaging o lanza tu primer Reel).
- Usa las herramientas que ya dominas: Canva para diseño, CapCut para edición, WhatsApp Business para conectar.
- Mide lo que importa: Engagement, tasa de repetición de compra, y sobre todo, la satisfacción de tus clientes.

**"El éxito no está en ser perfecta, sino en aprender, ajustar y seguir creando con pasión".**



MARKETING  
PARA JABONERAS

**"EL ÉXITO NO ESTÁ EN  
SER PERFECTA, SINO EN  
APRENDER, AJUSTAR Y  
SEGUIR CREANDO CON  
PASIÓN".**

Eduardo Medina | Marketing para Jaboneras