



**UNIVERSIDAD JUÁREZ
AUTÓNOMA DE TABASCO**

— ◆ —
“ESTUDIO EN LA DUDA. ACCIÓN EN LA FE”

ACTIVIDAD

ELABORACIÓN DE PRESUPUESTO

PUBLICIDAD

**PROF. MARIA DEL CARMEN NAVARRETE
TORRES**

ALUMNA

SAYLET DEL ALBA MOSQUEDA ROMERO

INTRODUCCIÓN

El siguiente análisis tiene como objetivo comprender la importancia de la ética y la legalidad.

El presente documento expone un presupuesto estimado para una campaña publicitaria de la marca Bonafont, específicamente para su línea de productos Bonafont con Jugo. Esta campaña tiene como objetivo reforzar el posicionamiento de la marca en el mercado de bebidas saludables, así como promover hábitos de vida equilibrados entre mujeres jóvenes de entre 18 y 35 años. A través de una estrategia integral que combina medios digitales, influencers, activaciones y contenido audiovisual, se busca aumentar la visibilidad del producto, fortalecer su identidad de marca y fomentar su consumo como una alternativa saludable frente a bebidas azucaradas tradicionales.

La campaña está diseñada para ejecutarse durante un periodo de dos meses, contemplando todas las etapas clave: planeación, producción, difusión, monitoreo y optimización. A continuación, se detallan los conceptos y costos asociados, junto con una justificación estratégica de cada partida. dad en la promoción de ventas, a través del análisis de casos reales donde empresas incurrieron en malas prácticas como publicidad engañosa o violaciones a la Ley Federal de Protección al Consumidor (LFPC).



1

INVESTIGACIÓN DE MERCADO (ESTUDIOS DE HÁBITOS, FOCUS GROUPS)

\$120,000 Investigación profesional para conocer hábitos de consumo y percepción de bebidas saludables. Fundamenta el mensaje de campaña.

2

AGENCIA CREATIVA (CONCEPTO, ESLOGAN, STORYTELLING, DISEÑO VISUAL)

\$180,000 Incluye desarrollo de identidad visual para la campaña, redacción, diseño gráfico, guion para anuncios y mensajes clave.

3

PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL (2 SPOTS PARA REDES + VERSIONES CORTAS)

\$250,000 Grabación profesional en estudio y exteriores. Se generan videos para YouTube, Reels, TikTok y stories. Incluye edición, derechos de música, actores, animación.

4

CAMPAÑAS PAGADAS EN META (FACEBOOK E INSTAGRAM)

\$300,000 Pauta digital dirigida a mujeres jóvenes interesadas en salud, fitness, belleza. Se programan anuncios por 8 semanas con optimización continua.

5

ANUNCIOS EN YOUTUBE (TRUEVIEW, BUMPER ADS)

\$200,000 Se invierte en videoads de 6 y 15 segundos, segmentados por intereses, ubicación y edad. Alta visibilidad.

6

INFLUENCERS Y CREADORAS DE CONTENIDO (10 COLABORACIONES)

\$400,000 Influencers de salud, yoga, alimentación y estilo de vida saludable (de 100 mil a 500 mil seguidores). Publican reseñas, recetas y retos saludables.

7

ACTIVACIONES EN GIMNASIOS, ESTUDIOS DE YOGA Y EVENTOS WELLNESS

\$150,000 Se organizan degustaciones y retos saludables con participación en eventos como carreras o ferias de bienestar. Se reparten muestras y se genera contenido en vivo.

8

DISEÑO E IMPRESIÓN DE MATERIALES POP (STANDS, ETIQUETAS, CARTELES)

\$60,000 Para reforzar presencia en puntos de venta, gimnasios y activaciones. Se incluyen lonas, displays, etiquetas personalizadas.

9

ADMINISTRACIÓN Y MÉTRICAS (COMMUNITY MANAGER + ANALISTA)

\$80,000 Personal encargado de gestionar redes, responder mensajes, analizar resultados y hacer reportes de rendimiento para optimizar la inversión.

10

CONTINGENCIA (5%)

\$87,000 Fondo para imprevistos: ajustes de pauta, ampliación de influencers, reimpresión de materiales, imprevistos logísticos.

TOTAL: \$1,827,000 MXN

Justificación General:

Bonafont, como marca líder en agua embotellada, debe mantener su posicionamiento como saludable y confiable, pero también competir con bebidas saborizadas.

El presupuesto está alineado a una campaña digital masiva, que refleja su presencia nacional y el perfil de sus consumidores.

La mezcla de publicidad pagada, contenido orgánico e influencers permite construir una campaña completa: de alto alcance, creíble y cercana.



CONCLUSIÓN

El presupuesto total estimado para la campaña asciende a \$1,827,000 MXN, lo cual representa una inversión coherente con los estándares de una marca nacional de alto impacto como Bonafont. La estrategia propuesta equilibra el alcance masivo con la conexión emocional y directa con el público objetivo, usando herramientas digitales, colaboraciones con influencers y experiencias presenciales en eventos relacionados con el bienestar.

La combinación de investigación previa, creatividad, producción profesional y medición de resultados permite garantizar una campaña no solo visualmente atractiva, sino también efectiva y alineada con los valores de salud y naturalidad que Bonafont representa. Esta inversión está diseñada para generar un retorno tanto en posicionamiento de marca como en intención de compra, reforzando la presencia de Bonafont con Jugo en el competitivo mercado de bebidas funcionales.