

# GRAFISTA - COMMUNITY MANAGER



ME PRESENTO

MIS HABILIDADES

MI TRABAJO

MI CONTACTO



# Hola



Soy Carmen.

Soy grafista (diseñadora gráfica) y community manager (gestiono redes sociales).

Tengo experiencia con empresa y con el pequeño comercio.

Pero... ¿Para que le sirve a usted esto?



# Más detalles

Desde **2012**, me he especializado en la parte de **creación de contenido**.

Es decir:

- Creación de catálogos y folletos,
- Ilustraciones personalizadas,
- Contenido para redes sociales y web,
- Maquetación de documentación técnica.

Mi mayor logro como trabajadora interna fue desarrollar una imagen de **grupo coherente** para dos empresas 'gemelas' entre Francia y España, ayudándolas a establecer una sólida presencia digital durante los últimos 5 años.

Mi pasión por la ilustración me permite darle un **toque único** y creativo a cada proyecto que hago.

Soy capaz de adaptarme a estilos comerciales o artísticos según lo que usted necesite.

¿Empieza a ver para qué le sirve esto?



# MI PROPÓSITO

Ayudar a su empresa a comunicar su mensaje, su marca, su identidad, lo que la hace ser lo que es.

Y lo haré de forma efectiva y visualmente atractiva, combinando mi creatividad y la estrategia que creemos juntos.

A través de la creación de contenido, la maquetación profesional y el diseño de identidad visual, transformaré sus ideas en materiales gráficos impactantes.

Ya sea en documentación impresa, redes sociales o branding corporativo.

Mi objetivo es ofrecer soluciones personalizadas para usted.

Si, para usted, que quiere reflejar la esencia de su marca, mejorar su presencia en el mercado o generar conexiones visuales sólidas con su audiencia. Tal vez todas a la vez.



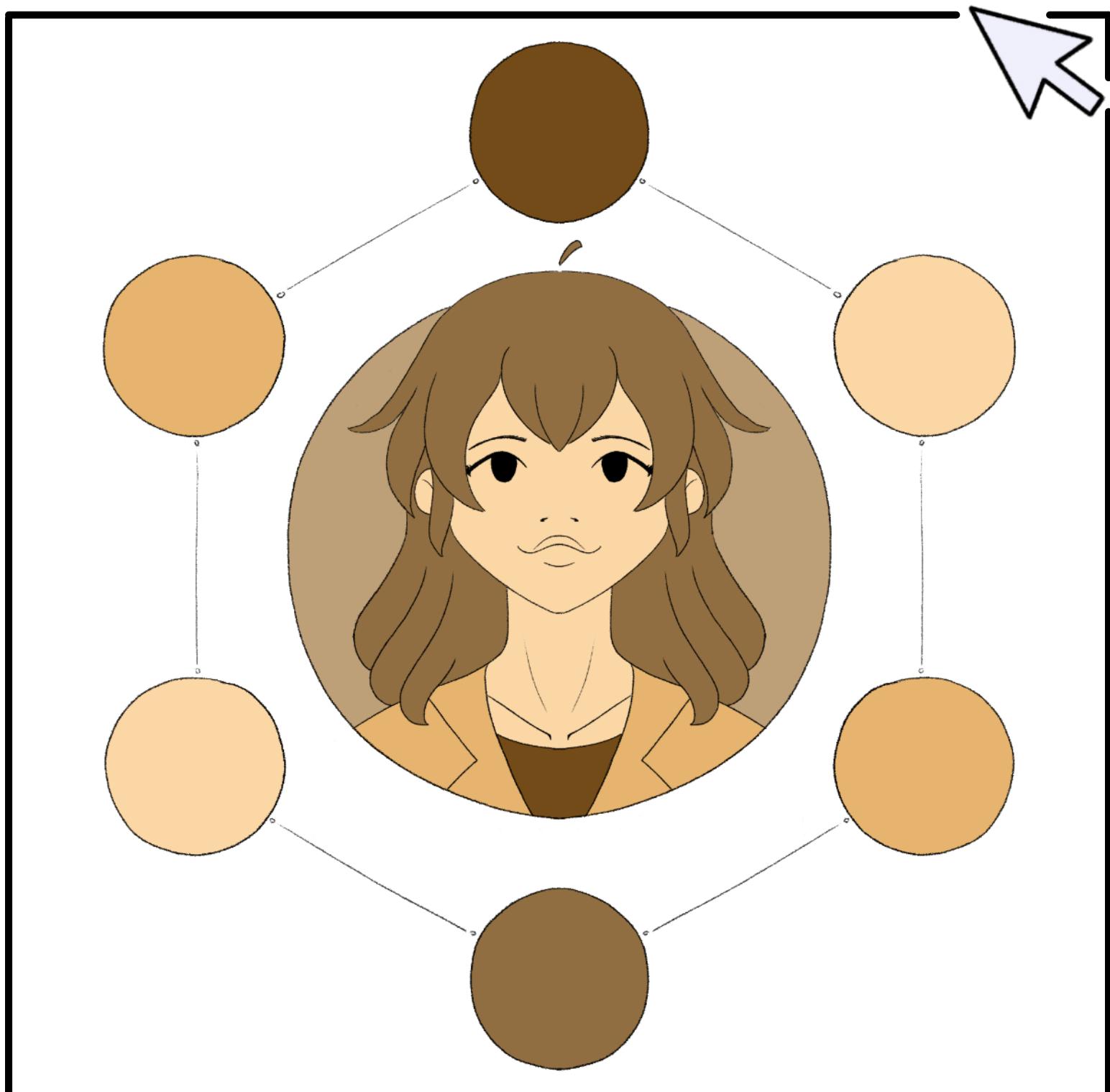


# HABILIDADES

Que soy capaz de hacer.

Que me puede usted pedir.

Cual es mi capacidad para ayudarle.



## Gestión de Redes Sociales y Community Management

Creación de comunidades en Telegram, Discord y otros programas.

Planificación y ejecución de estrategias de contenido en Meta, BlueSky y otras aplicaciones.

Creación y gestión de calendarios editoriales y campañas publicitarias.

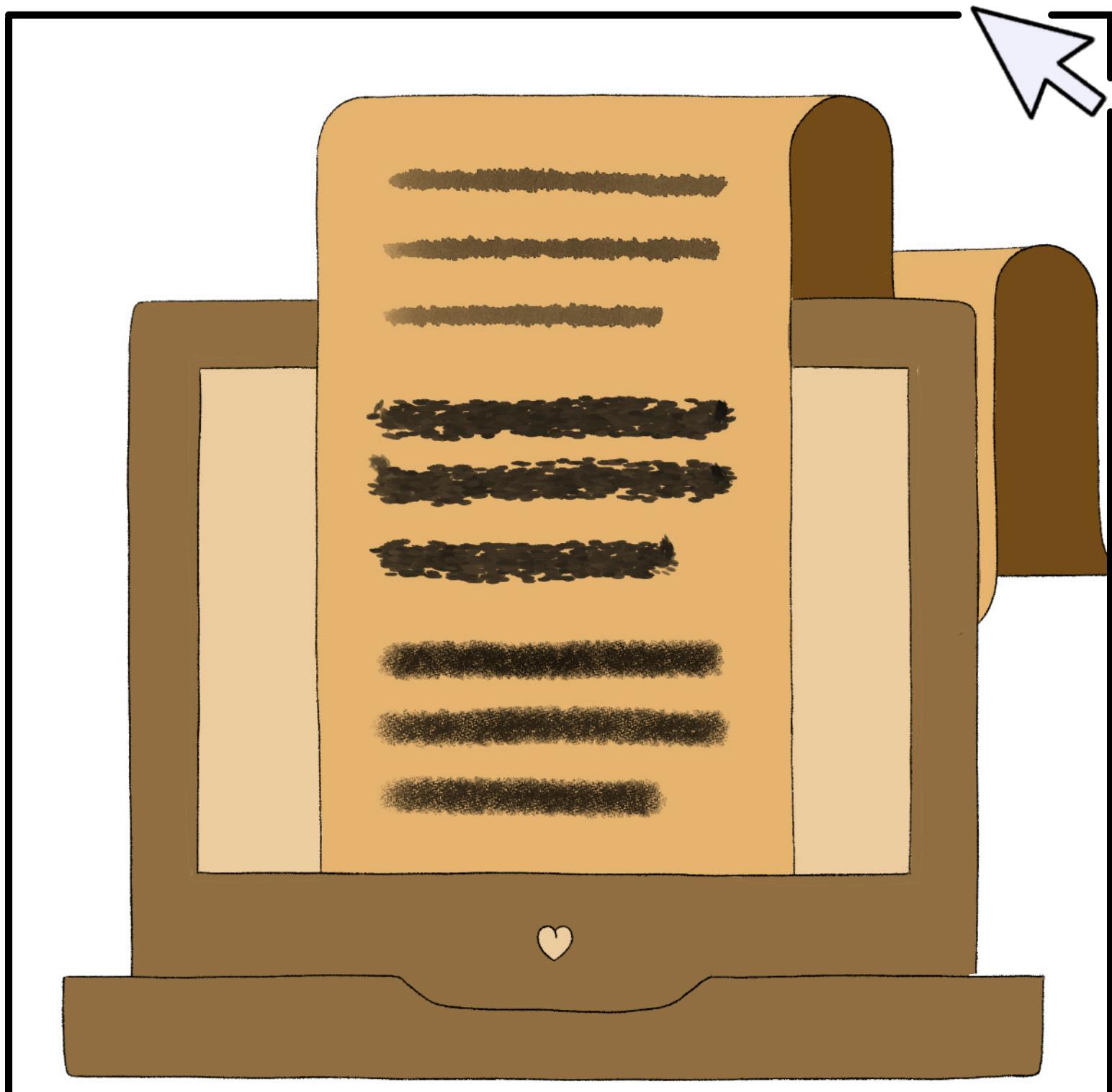
Uso de herramientas como Metricool, Meta Business Suite, Canva, etc.



## Ilustración personalizada

Creación de ilustraciones para proyectos comerciales, editoriales y personales.

Adaptación a diferentes estilos gráficos según las necesidades del cliente.



## Maquetación y Diseño Editorial

Diseño y maquetación de catálogos, folletos, documentación técnica y comercial.

Creación de presentaciones corporativas (PDF interactivos, PowerPoint, etc.).

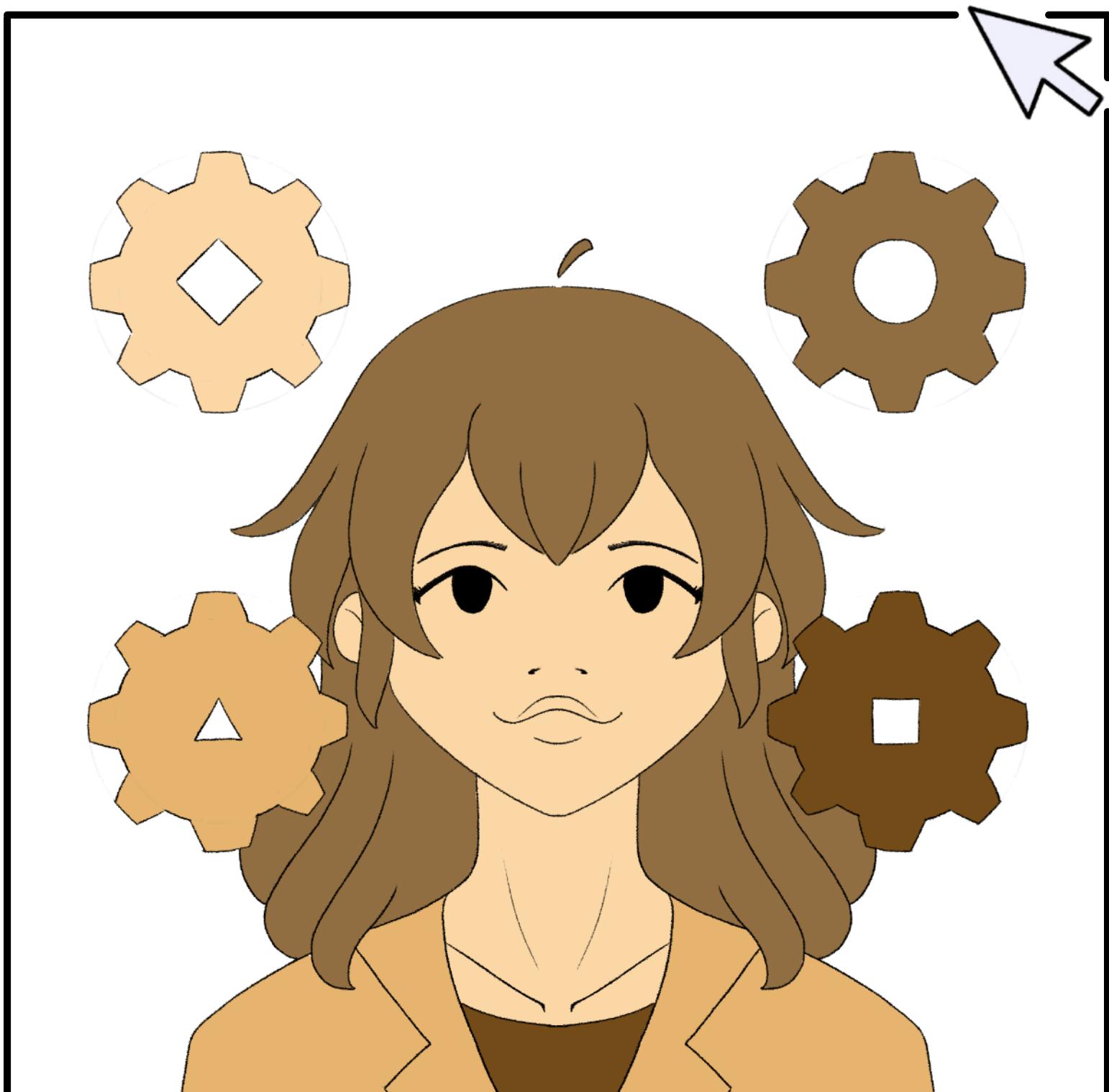
Dominio de herramientas de auto-edición y publicación digital.



## Identidad Visual

Creación de logos, iconos y botones para marcas y productos.

Diseño coherente y estratégico para impulsar la presencia digital y física de una marca.



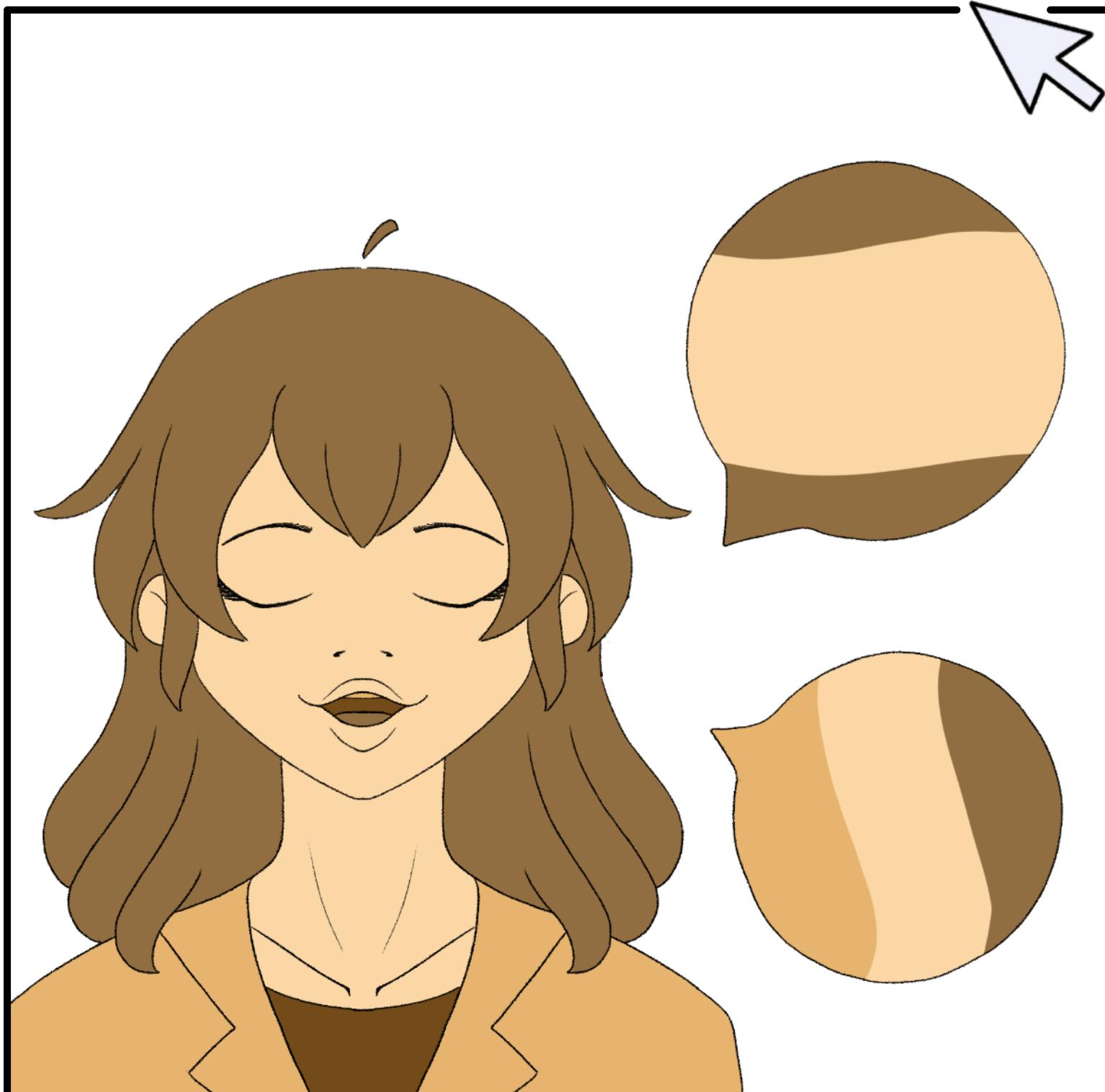
## Habilidades Técnicas y Software

Dominio de Suite creativa de Affinity (*Publisher, Designer, Photo*).

Canva y otras herramientas de diseño online.

WordPress y gestión de páginas web .

Google Workspace y Microsoft Office.



## Idiomas y Comunicación

Español y francés bilingüe, inglés lectura técnica.

Redacción profesional para documentos,  
contenido web y redes sociales.

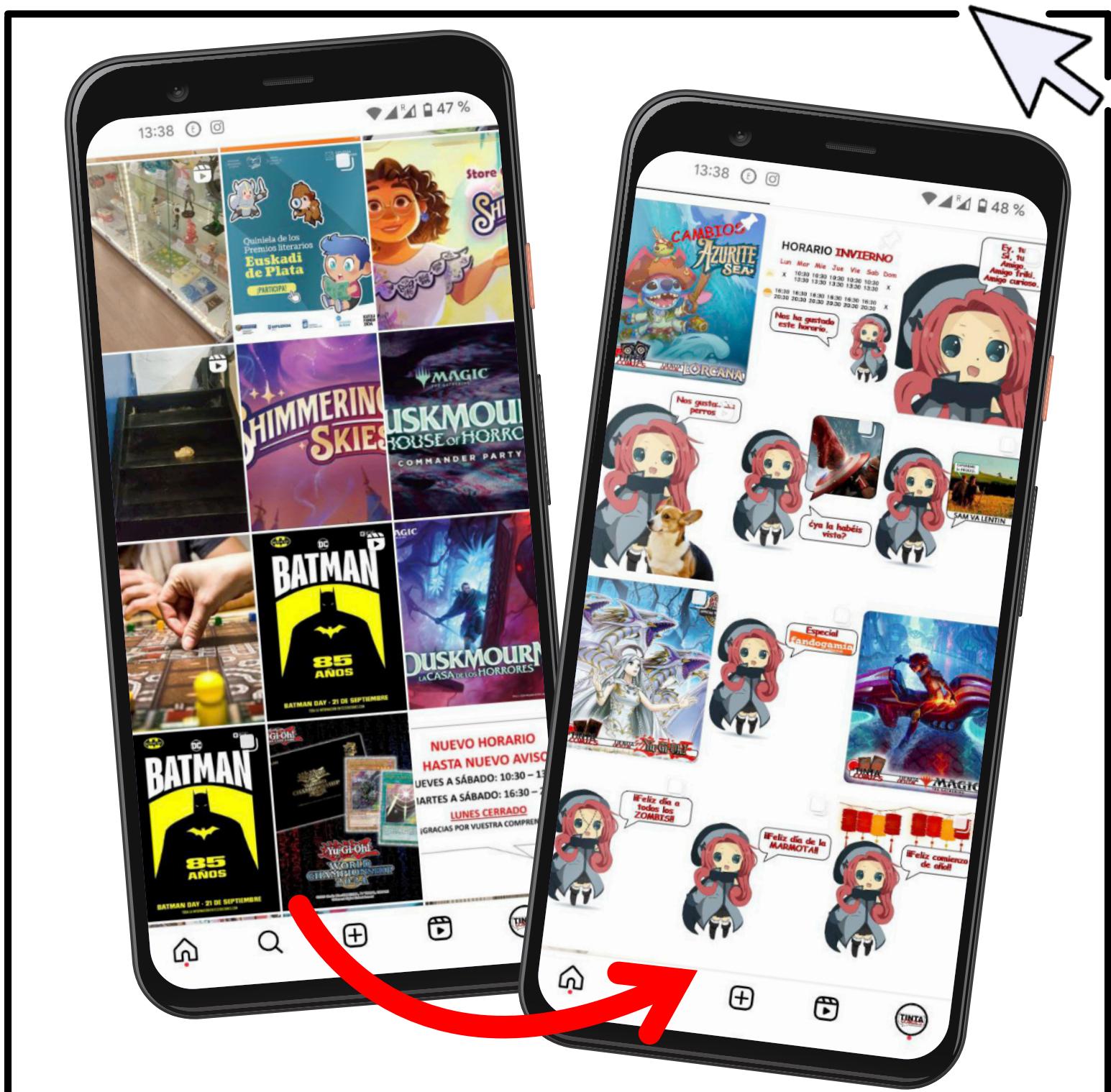
Comunicación efectiva con clientes y equipos  
multiculturales.



# TRABAJO

Con quien he trabajado.

Funciones realizadas.

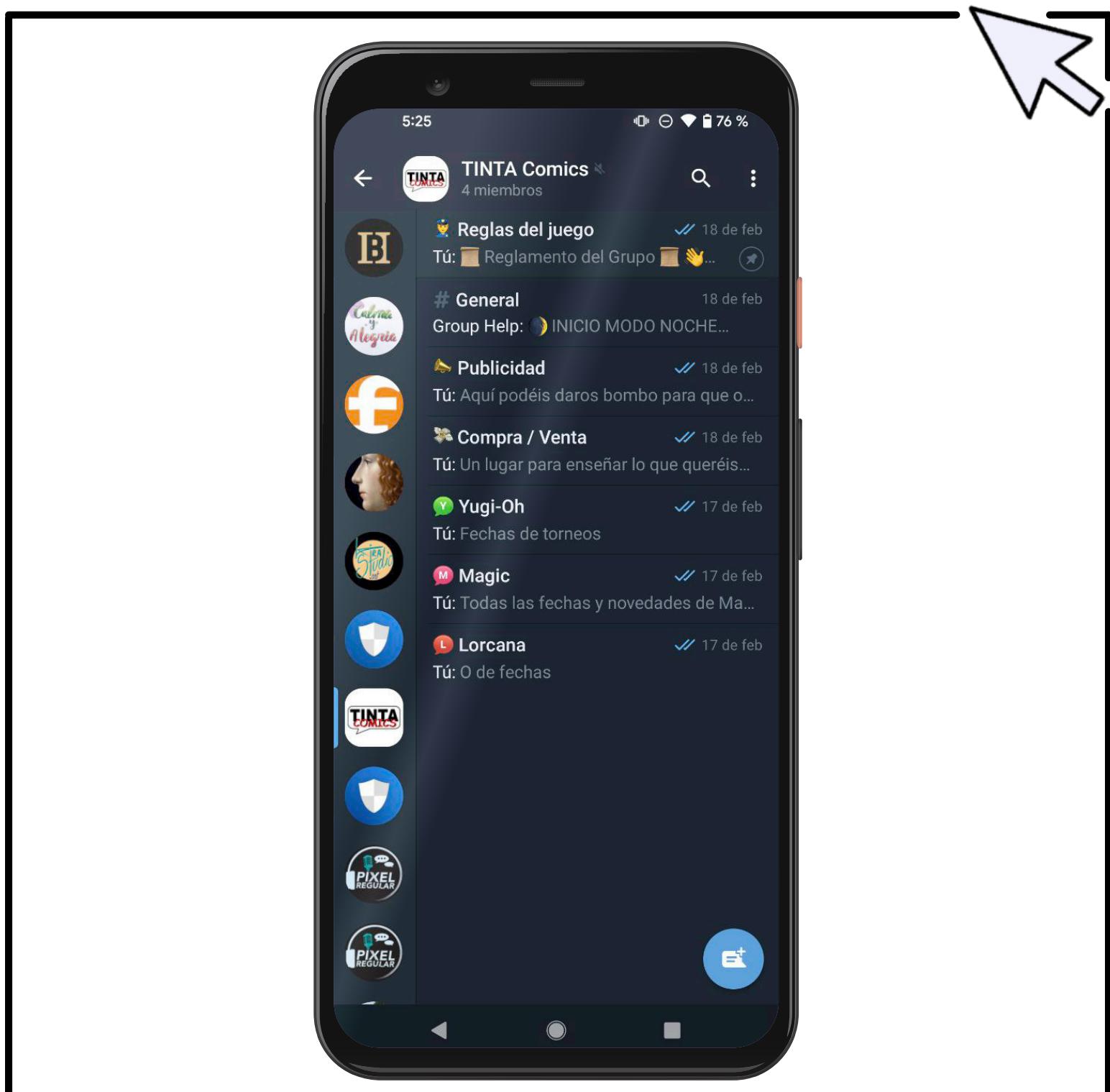


## Construcción de Comunidad y Marca Nicho

**El Reto:** Tinta Comics ya era un referente local, pero su identidad digital estaba dispersa y dependía demasiado de los algoritmos.

**La Estrategia:** Crear un ecosistema. Recuperar a la mascota como anfitriona de la marca y unificar la identidad visual para que, vieran donde vieran los Tinteros un post nuestro, sentir "estoy en casa".

**El Resultado:** Una marca que se reconoce al instante, humana y divertida, con una comunidad que interactúa con cariño, no solo con likes.



## El Búnker de la Tribu / Marketing Directo

**El Reto:** En Instagram, solo un pequeño porcentaje de los seguidores veía las novedades, y la conversación se perdía en el ruido.

**La Estrategia:** Canal Directo sin Filtros. Crear una comunidad exclusiva en Telegram, segmentada por temáticas (*Magic, Lorcana...*), donde la comunicación es instantánea y bidireccional.

**El resultado:** Una línea directa con los clientes más fieles donde la venta y la comunidad fluyen sin filtros, reciben las noticias al instante en su bolsillo, generando reservas y debates apasionados.

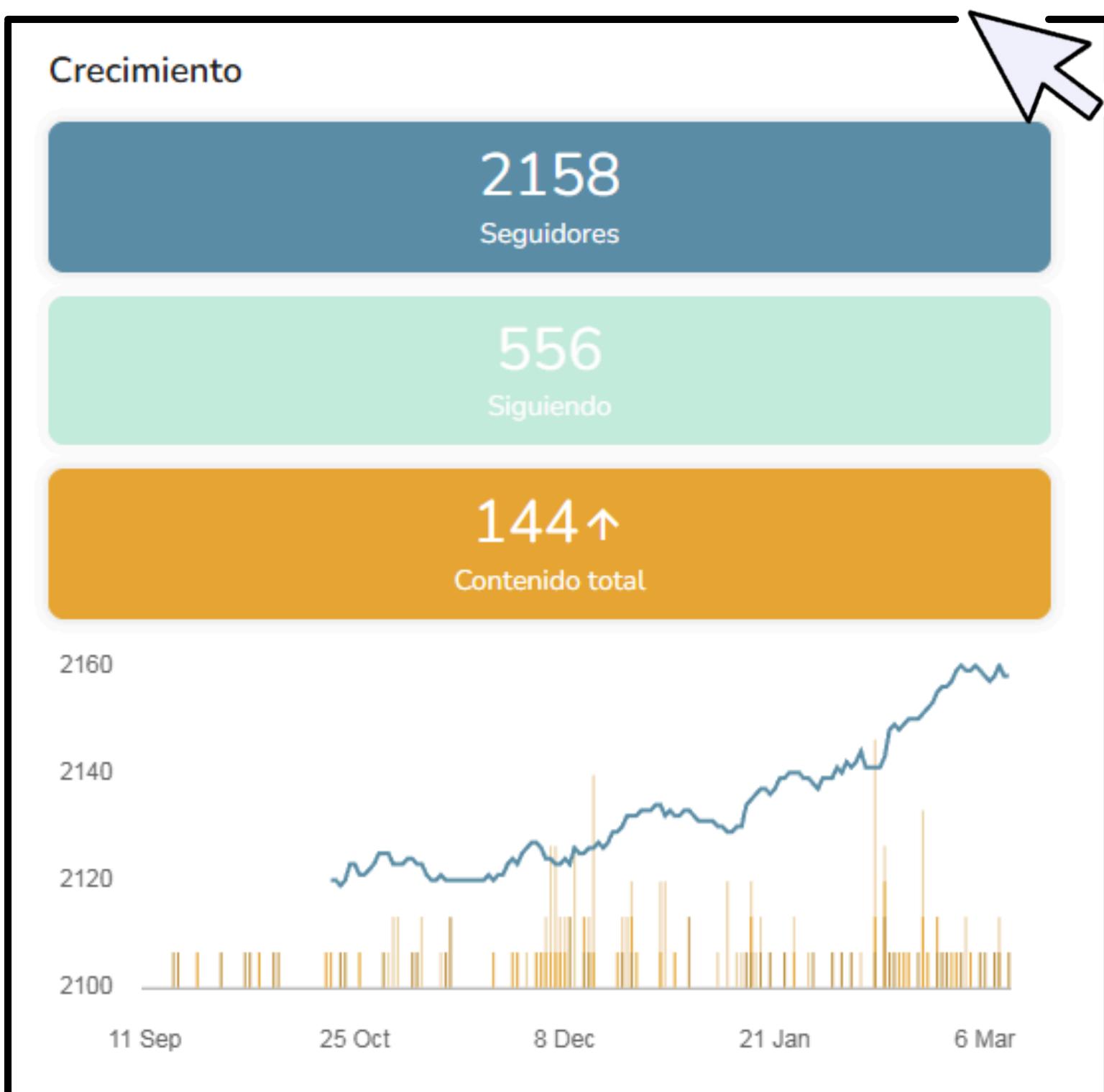


## Coherencia: Misma voz en todos los canales.

**El Reto:** Muchas tiendas cometen el error de ser serias en la web y bromistas en redes, confundiendo al cliente sobre quiénes son realmente.

**La Estrategia:** Definir un tono de comunicación coherente para todos los canales. Somos igual de expertos y "gamberros" en Instagram que en la tienda física.

**El Resultado:** El cliente sabe que, contacte por donde contacte, encontrará al mismo equipo, eliminando barreras para preguntar o comprar.



### Crecimiento Real vs. Viralidad Vacía.

**El Reto:** Crecer en un sector de nicho sin caer en tácticas de "vanidad" (comprar seguidores o buscar likes vacíos) que no traen ventas.

**La Estrategia:** Centrarse en publicar lo que a la comunidad le importa: novedades, torneos y humor interno. Priorizar la calidad del seguidor sobre la cantidad.

**El Resultado:** Un crecimiento sostenido de seguidores locales y reales. La gráfica muestra una comunidad viva que compra y participa, no solo números en una pantalla.



## Diseño de Producto y Fidelización

**El Reto:** Crear un producto recurrente que conectara emocionalmente con comunidades de nicho (*Fandom* y *cultura pop*) más allá de la pantalla.

**La Estrategia:** Diseñar una línea de calendarios combinando ilustración propia y diseño modular, permitiendo adaptar el producto a los gustos específicos de cada cliente (*impreso o digital*).

**El Resultado:** Un producto de alta rotación que genera ingresos recurrentes y fidelidad de marca ininterrumpida desde 2013.



# OKYDOKY.

## Ingeniería de Menú

**El Reto:** Una hamburguesería local necesitaba renovar su carta, la falta de claridad dificultaba la lectura rápida y no constaba de las novedades.

**La Estrategia:** Reorganizar la jerarquía de la información para **guiar** la vista del comensal hacia los productos deseados. Aplicar una estética limpia que **facilitara** la elección.

**El Resultado:** Una herramienta de venta **eficaz** que no solo mejora la imagen del establecimiento, sino que agiliza la toma de comandas y mejora la rotación de mesas.



## Actualización de Activos Comerciales

**El Reto:** La marca necesitaba renovar su catálogo de venta (*juguetes educativos*) sin perder su identidad visual consolidada ni confundir a su red de distribución.

**La Estrategia:** Realizar una actualización puntual del diseño, optimizar la estructura de las páginas para mejorar la legibilidad de las referencias y destacar las novedades sin romper la línea gráfica.

**El Resultado:** Una herramienta de venta renovada y funcional que extiende la vida útil de los activos comerciales de la empresa.



## Modernización de Identidad Corporativa

**El Reto:** Digitalizar una marca industrial consolidada desde 1996 sin perder su esencia ni confundir al cliente tradicional.

**La Estrategia:** Un rediseño progresivo y respetuoso. No romper con el pasado, evolucionar con él. Adaptar el logotipo y la identidad visual para que funcionaran en pantallas (Apps, Web, LinkedIn) igual de bien que en el papel.

**El Resultado:** Una marca preparada para el entorno digital que mantiene la confianza de sus distribuidores históricos.

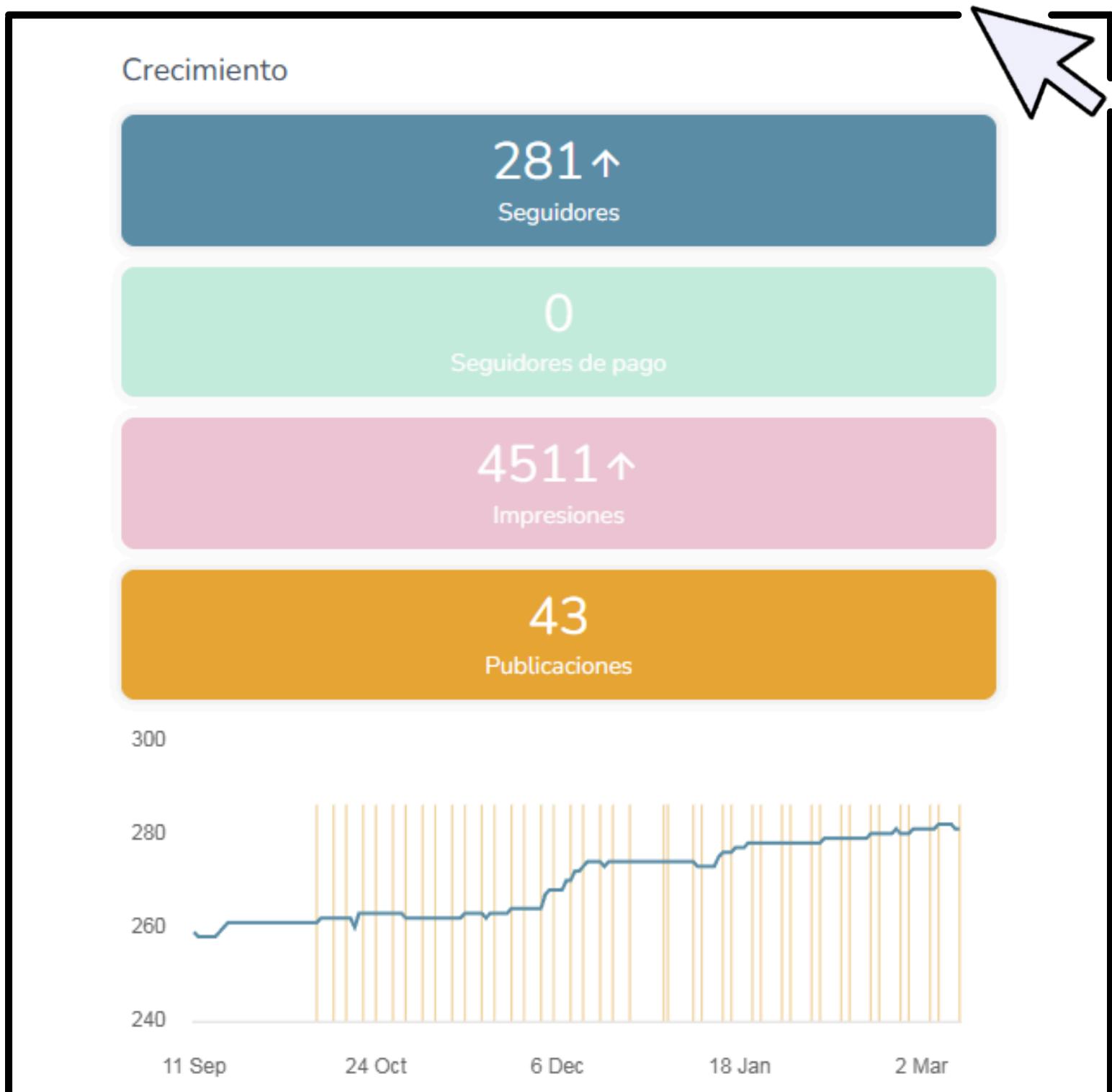


## Visualización Técnica y Conectividad

**El Reto:** Explicar el funcionamiento de productos de forma intuitiva y conectar el hardware físico con la documentación digital actualizada.

**La Estrategia:** Desarrollar ilustraciones isométricas e iconografía funcional para explicar el uso del producto sin barreras de idioma. Crear un ecosistema de códigos QR para dar acceso a manuales y Apps desde el catalogo.

**El Resultado:** Una experiencia de usuario fluida donde se accede a la documentación técnica en segundos, modernizando el soporte al cliente.



## Posicionamiento de Autoridad B2B

**El Reto:** La empresa carecía de presencia relevante en la red, tan solo una pagina web.

**La Estrategia:** Marketing de Contenidos Técnico.  
Empezamos a compartir conocimiento y soluciones, enfocándonos en la necesidad y la utilidad para el instalador.

**El Resultado:** Pasamos de la invisibilidad a posicionar a la empresa como un referente técnico en el sector, recuperando la interacción con clientes y proveedores.



## Arquitectura de Información para B2B.

*En el sector industrial, un catálogo no es solo publicidad: es una **herramienta** técnica de trabajo.*

**El Reto:** Transformar datos técnicos complejos en herramientas de venta claras y trilingües (ES/FR/EN).

**La Estrategia:** Convertir un catálogo, de un simple listado de productos, en una herramienta de consulta técnica sincronizada y visual.

**El Resultado:** Alineación total entre la documentación técnica y las necesidades del departamento comercial.

Smarter, stronger,  
the new **SUN2** is called **SUN-S...**

**ENLIGHTENED KEYS**

*... and at the same price*

[www.acie-securite.com](http://www.acie-securite.com)

**ACIE** **sonepar**

**Système APLOC**

La solution de contrôle d'accès autonome pour la location

**APLOC, c'est quoi ?**

Une gamme de lecteurs QR+ MIFARE et clavier conçue pour les besoins spécifiques des locations.  
Gérez vos accès à distance, sans clé.

**APLOC, c'est facile:**

- CHOISISSEZ L'HORAIRE,
- ENVOYEZ LE CODE,
- LE CLIENT A L'ACCÈS.

Document non contractuel, les informations et les photos ne sont pas exhaustives et sont susceptibles d'être modifiées.

ACIE  
Rue de l'Industrie, 19/Centre entreprises Joncaux  
64700 HENDAYE - FRANCE

CONTACTEZ-NOUS:  
Tél. +33 (0) 59 519 256  
Mail: contact@acie-securite.com

[www.acie-securite.com](http://www.acie-securite.com)



## Marketing de Producto y Didáctica Visual

**El Reto:** Readaptar antiguos documentos a nuevos productos que requerían explicar una tecnología compleja de forma inmediata y sencilla.

**La Estrategia:** Didáctica Visual. Eliminar la jerga de ingeniería para centrar el mensaje en la facilidad de uso y el beneficio directo (*la gestión remota por ejemplo*).

**El Resultado:** Una herramienta comercial efectiva que permite al equipo de ventas comunicar la propuesta de valor en segundos, eliminando barreras de entrada y dudas en el cliente final.



## 12 años de Trayectoria y Evolución Digital

**El Reto:** La distribución de documentación técnica, drivers y actualizaciones de software era ineficiente.

**La Estrategia:** Optimizar la maquetación de documentación técnica y la adaptación de catálogos al mercado español. Diseñar la interfaz visual de servidores integrados y crear un portal web propio para centralizar y agilizar las descargas de software y documentaciones técnicas.

**El Resultado:** Una comunicación digital accesible donde antes solo había vacío.



## Sistema de Diseño Digital Unificado

**El Reto:** El rápido desarrollo tecnológico derivó en un ecosistema de aplicaciones visualmente fragmentado y confuso para el usuario final.

**La Estrategia:** Diseño de Interfaz (UI) coherente. Crear un sistema de iconografía y navegación unificado para todo el software de la compañía.

**El Resultado:** Una experiencia de usuario intuitiva que refuerza la imagen de marca, reduce la curva de aprendizaje del instalador y disminuye las consultas a soporte técnico.



# ¿Hablamos?



+34 623 933 952



[kirastudio2@gmail.com](mailto:kirastudio2@gmail.com)



[www.kirastudio.art](http://www.kirastudio.art)

Graphic design, Community & Social Media Manager