PORTFOLIO · 2026

Fábio Pires

Portfolio de Marketing Digital

Estrategia · Analytics · Experiencia del Cliente

Cinco casos aplicados. Una trayectoria profesional: experiencia de negocio traducida en decisiones prácticas de marketing digital.

01 Sui Records

02 Percentagem.pt

03 Calumia Studio

04 Corkart

05 FisioVida

Elvas, Portugal · Remoto / Híbrido · Ciudadano UE

Una base comercial con una dirección hacia el marketing digital.

El portfolio está creado para demostrar criterio aplicado, sin exagerar la experiencia.

10+ años

de experiencia comercial, operativa y de atención al cliente

17,8 / 20

Posgrado en Marketing y Estrategia Digital · 2025-2026

Objetivo: primera función profesional en Marketing Digital a nivel junior / asistente / ejecutivo.

ANALÍTICO

Interpretación de datos, reporting y priorización

COMERCIAL

Contexto de negocio, clientes, proveedores y decisiones

CLIENTE

Servicio, customer journey y mejora de la experiencia

DIGITAL

Estrategia, SEO, contenidos, e-commerce, CRO e IA

Portugués Nativo · Español C1 · Inglés B2 · Portugal · Remoto / Híbrido

Experiencia antes del marketing y por qué importa ahora.

Una visión concisa de la experiencia que hoy respalda mi transición al Marketing Digital.

2013

Zmar Eco-Campo

Becario de Recepción y Servicios de Ocio

Apoyo en recepción · reservas de SPA y actividades deportivas

VALOR PARA MARKETING
Contacto con clientes · operaciones de servicio

2015-2019

Vila Galé Évora

Recepcionista · Night Auditor · Tournant

Procedimientos de apertura · reservas/grupos · auditoría nocturna · resolución de reclamaciones

VALOR PARA MARKETING
Experiencia del cliente · recuperación del servicio · precisión operativa

2019-Presente

Sanielvas, Lda.

Asistente Administrativo y Análisis Comercial

Análisis de ventas/ERP · ciclo de pedidos · propuestas · clientes/proveedores · informes y dashboards

VALOR PARA MARKETING
Interpretación de datos · visión comercial · enfoque de procesos

2025-2026

Posgrado

Marketing y Estrategia Digital · 17,8/20

GA4 · SEO/SEM · Social · E-commerce · CRO · UX/UI · IA y Automatización

VALOR PARA MARKETING
Competencias digitales aplicadas · práctica basada en casos · frameworks de marketing

Lógica de trayectoria · experiencia del cliente → análisis comercial → marketing digital aplicado

Cinco casos. Cinco preguntas de marketing diferentes.

Cada caso fue seleccionado porque demuestra una capacidad distinta.

01	**Sui Records**	¿Cómo puede un pequeño minorista crear relevancia sin competir en escala?	Estrategia · Marca · Contenidos · IA
02	**Percentagem.pt**	¿Qué debemos hacer con los datos y qué debemos medir después?	Analytics · SEO · CRO
03	**Calumia Studio**	¿Cómo puede crecer la demanda digital sin superar la capacidad operativa?	E-commerce · Omnicanalidad
04	**Corkart**	¿Cómo puede el know-how industrial convertirse en autoridad creíble en redes sociales?	Social · B2B/B2C · Contenidos
05	**FisioVida**	¿Cómo puede una clínica reducir fricción sin perder el trato humano?	CX · SEO Local · Automatización

Sui Records: crear una razón para pertenecer.

Sui Records — ESTRATEGIA · MARCA · CONTENIDOS · IA

EL PROBLEMA

Un pequeño concepto de venta de vinilos no podía competir por precio, escala o profundidad de catálogo.

La oportunidad consistía en crear relevancia mediante afinidad cultural, no solo conveniencia.

Mi papel · proyecto individual de principio a fin

RESPUESTA ESTRATÉGICA

CURACIÓN + EDUCACIÓN + COMUNIDAD + EVENTOS + OMNICANALIDAD

01 · INVESTIGACIÓN

PESTEL, Porter y análisis de competidores para identificar la brecha de posicionamiento.

02 · DISEÑO

Marca, público, arquitectura web y sistema de contenidos.

03 · RETENCIÓN

Lead magnet, fidelización, secuencia de email y ciclo de feedback.

Trabajo académico conceptual · sin atribuir resultados de rendimiento comercial.

Sui Records: una idea a lo largo del customer journey.

Sui Records — POSICIONAMIENTO → EXPERIENCIA → RETENCIÓN

DESCUBRIR	→	INVOLUCRAR	→	CONVERTIR	→	RETENER	→	APRENDER
Artículo SEO formatos sociales		historias de comunidad eventos		descubrimiento de producto newsletter		Sui Records Club email		feedback encuesta

OUTPUTS SELECCIONADOS

Identidad de marca · sitemap/wireframe · calendario de contenidos · posts sociales · artículo SEO · podcast · lead magnet · fidelización · email

FLUJO DE IA

Perplexity para evidencia · ChatGPT para estrategia/copy · herramientas creativas especializadas · validación humana

APRENDIZAJE CLAVE

La IA aceleró la ejecución, pero el posicionamiento y el criterio humano definieron la dirección estratégica.

Percentagem.pt: convertir datos en prioridades.

Percentagem.pt ANALYTICS · SEO · COMPORTAMIENTO DEL USUARIO · CRO

177,112	3,360	1.90%	5.9
IMPRESIONES	CLICS	CTR	POSICIÓN MEDIA

QUÉ SIGNIFICABAN LOS NÚMEROS

La visibilidad había mejorado drásticamente, pero la eficiencia de los clics, la experiencia móvil y la calidad de la medición se habían convertido en los verdaderos límites al crecimiento.

Proyecto de grupo · datos reales del sitio web · 2026

Percentagem.pt: un diagnóstico multiplataforma.

Percentagem.pt — SEARCH CONSOLE + GA4 + CLARITY

BÚSQUEDA

Visibilidad en primera página; las principales búsquedas coincidían con el producto. Portugal generó el 95,6% de los clics de Google.

COMPORTAMIENTO

34 s de engagement medio y 18% de profundidad de scroll se interpretaron en contexto: es un sitio utilitario.

MÓVIL

Engagement desktop 48,78% vs móvil 27,61%; 46 s vs 16 s de engagement medio.

BRECHA DE MEDICIÓN

5.727 eventos GA4, pero 0 conversiones personalizadas de la calculadora. Tracking propuesto: envío, tipo de cálculo, finalización, abandono y uso repetido.

ROADMAP DE PRIORIDADES

1 Medir · 2 Mejorar UX móvil · 3 Desarrollar SEO long-tail · 4 Diversificar la adquisición más allá de Google.

Calumia Studio: crecer al ritmo de la capacidad operativa.

Calumia Studio E-COMMERCE · OMNICANALIDAD · UX · PLANIFICACIÓN DE CAMPAÑAS

PREGUNTA CENTRAL

¿Cómo puede una marca artesanal crecer mediante e-commerce sin perder autenticidad, calidad ni control operativo?

LIMITACIONES

Sin tienda online propia · dependencia de la fundadora · capacidad de producción limitada

RESPUESTA

Profesionalizar primero · validar demanda · convertir · retener

POSICIONAMIENTO

Premium · emocional · personalizado · visualmente distintivo

Proyecto de grupo · estrategia conceptual

Calumia Studio: construir el ecosistema antes de aumentar la inversión.

Calumia Studio — TIENDA-HUB · FUNNEL · MEDICIÓN

TIENDA ONLINE — Ventas · Marca · Relación · Datos

SOCIAL	Descubrimiento + comunidad	PINTEREST	Inspiración + búsqueda visual	MARKETPLACES	Alcance + prueba de demanda
EMAIL	Nurture + recompra	PAGOS	MB Way · PayPal · Klarna		

Lógica de planificación de 50.000 €

Awareness 30.000 € / 60% · Consideración 15.000 € / 30% · Conversión 5.000 € / 10%

Objetivos/proyecciones de planificación, no resultados medidos.

Corkart: convertir el know-how industrial en autoridad en redes sociales.

Corkart — REDES SOCIALES · B2B/B2C · CONTENIDOS · AUTORIDAD DE MARCA

DIAGNÓSTICO

Fuerte credibilidad técnica, pero contenidos demasiado institucionales y centrados en el producto para expresar plenamente el valor de marca.

POSICIONAMIENTO

Inspirational Expertise = credibilidad técnica + sostenibilidad + diseño premium + patrimonio industrial portugués.

LÓGICA DE PÚBLICOS

Arquitectos/diseñadores primero · distribuidores/retail después · consumidor final premium como generador de demanda.

+30%	+20%	4	+15%
OBJETIVO DE ALCANCE MENSUAL	OBJETIVO DE SEGUIDORES	OBJETIVO DE COLABORACIONES	OBJETIVO DE TRÁFICO WEB

Objetivos estratégicos a seis meses; no son resultados medidos.

Corkart: cada plataforma tiene un papel estratégico distinto.

Corkart	ARQUITECTURA DE CANALES · SISTEMA DE CONTENIDOS · MEDICIÓN

INSTAGRAM	Portfolio aspiracional	Imagen de marca + interés
LINKEDIN	Autoridad técnica	Credibilidad + apoyo comercial
YOUTUBE	Biblioteca de conocimiento	SEO + apoyo B2B
FACEBOOK	Proximidad institucional	Presencia + contacto
TIKTOK	Humanización	Alcance orgánico + audiencia futura

Pilares de contenido: producto · proyectos · sostenibilidad · fábrica/innovación · autoridad · educación · historias humanas · colaboraciones

FisioVida: reducir fricción sin perder el trato humano.

FisioVida — EXPERIENCIA DEL CLIENTE · SEO LOCAL · AUTOMATIZACIÓN · PROCESOS

PROBLEMA DE NEGOCIO

Reservas centradas en el teléfono, registros en papel y seguimiento manual generaban pérdida de leads, poca visibilidad de datos y escalabilidad limitada.

PRINCIPIO DE DISEÑO

La tecnología debe ser sencilla para pacientes que necesitan confianza y rápida para quienes priorizan la agilidad.

RESPUESTA ESTRATÉGICA

Conectar adquisición, reserva, atención, retención y reporting de gestión en un único ecosistema digital.

100%

OBJETIVO DE GESTIÓN CLÍNICA DIGITAL

+15%

OBJETIVO DE CONSULTAS MENSUALES

1

DASHBOARD MENSUAL DE GESTIÓN

Objetivos de transformación definidos en el proyecto; no son resultados medidos.

FisioVida: rediseñar el journey en torno a la continuidad.

FisioVida — DESCUBRIR → VOLVER

01	02	03	04	05	06
DESCUBRIR	**EVALUAR**	**RESERVAR**	**EXPERIENCIA**	**RECUPERAR**	**VOLVER**
Google · Maps · reseñas	Website · prueba · contenidos	Online / WhatsApp 24/7	Registro digital	Recordatorios · ejercicios	Reactivación · comunidad

CONVERSIÓN

Website + sistema clínico · SEO Local · Google Business Profile · WhatsApp · reseñas

RETENCIÓN

Recordatorios 24h · apoyo con ejercicios · re-engagement · comunidad

GESTIÓN

Ocupación · rentabilidad · retención · origen de demanda · ausencias · carga administrativa

Lo que el trabajo demuestra realmente.

Una competencia solo aparece aquí cuando un caso aporta evidencia concreta.

ESTRATEGIA	**Sui Records: brecha de posicionamiento y modelo omnicanal** Calumia: lógica de crecimiento por fases
ANALYTICS	**Percentagem: Search Console + GA4 + Clarity** FisioVida: lógica de dashboard de gestión
SEO / BÚSQUEDA	**Percentagem: intención, CTR y prioridades long-tail** FisioVida: SEO Local / GBP
CONTENIDOS / SOCIAL	**Sui Records: funciones de contenido a lo largo del journey** Corkart: arquitectura de canales + cadencia
E-COMMERCE	**Calumia: tienda como hub comercial/de datos** Sui Records: website como hub editorial + de conversión
UX / CRO	**Percentagem: fricción móvil + plan de tracking** Calumia: confianza + tienda mobile-first
EXPERIENCIA DEL CLIENTE	**FisioVida: rediseño del journey + retención** Calumia: demanda alineada con capacidad de respuesta
IA / AUTOMATIZACIÓN	**Sui Records: IA por tarea + validación** FisioVida: recordatorios + reactivación

Posicionamiento: capacidad analítica para leer datos, visión comercial para comprender el negocio y foco en el cliente para mejorar la experiencia.

Aprendizaje aplicado, con límites claros.

Las herramientas digitales siguientes proceden de proyectos del Posgrado, salvo cuando se indica uso profesional.

POSGRADO

Marketing y Estrategia Digital · 2025-2026 · 17,8/20 · Nivel 6 EQF

GRADO

Turismo · Universidade Politécnica de Portalegre · 2009-2014

ANALYTICS

GA4 · Search Console · Microsoft Clarity

BÚSQUEDA

SEO · SEM · Google Ads · tráfico de pago

EXPERIENCIA

CRO · tests A/B · UX/UI · customer journey

CRECIMIENTO

E-commerce · omnicanalidad · contenidos · redes sociales

IA

IA generativa · investigación y producción asistidas por IA

PROFESIONAL

ERP · Excel · reporting · PowerPoint · optimización de procesos

Límite profesional: no se atribuye experiencia profesional con CRM.

Una forma sencilla de abordar problemas de marketing.

El mismo patrón aparece en los cinco casos, desde analytics hasta la experiencia del cliente.

01

DIAGNOSTICAR

Comprender el problema de negocio, público, limitaciones y evidencia disponible.

02

PRIORIZAR

Elegir las decisiones más importantes en lugar de producir una larga lista de tácticas.

03

DISEÑAR

Conectar canales, contenidos, experiencia y operaciones en un sistema coherente.

04

MEDIR

Definir KPIs y tracking que reflejen la acción real del cliente o del negocio.

El objetivo no es parecer ocupado. Es hacer más clara la siguiente decisión.

Preparado para convertir el trabajo aplicado en experiencia profesional.

Marketing Digital · Analytics · Experiencia del Cliente

Fábio Pires

fabiopires123@gmail.com

linkedin.com/in/fabiopires-md

Portugal · Remoto / Híbrido · Ciudadano UE

CASOS SELECCIONADOS

01 **Sui Records**

02 **Percentagem.pt**

03 **Calumia Studio**

04 **Corkart**

05 **FisioVida**

Cinco casos que abarcan estrategia, analytics, e-commerce, redes sociales y experiencia del cliente.

Case studies individuales completos disponibles por separado.