

Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Humanidades
Departamento de Periodismo



Estrategia de Marca Personal: Gloria Salguero Social Media Manager

Presentado por:

Gloria Noemy Carpio Salguero CS06030

**Informe final de curso de especialización de Medios Digitales y Redes Sociales para
optar al Título de Licenciatura en Periodismo**

Docente del curso de especialización: Silvia María Estrada

Ciudad Universitaria, 23 de febrero de 2022

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

MSC. ROGER ARMANDO ARIAS

RECTOR

PDH. RAÚL ERNESTO AZCÚNAGA LÓPEZ

VICERECTOR ACADÉMICO

ING. JUAN ROSA QUINTANILLA

VICERECTOR ADMINISTRATIVO

ING. FRANCISCO ALARCÓN

SECRETARIO GENERAL

LIC. RAFAEL HUMBERTO PENA LARIN

FISCAL GENERAL

LIC. LUIS ANTONIO MEJÍA LIPE

DEFENSOR DE LOS DERECHOS UNIVERSITARIOS

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES

MSC. ÓSCAR WUILMAN HERRERA RAMOS

DECANA

LICDA. SANDRA LORENA BENAVIDES DE SERRANO

VICEDECANA

MSC. JUAN CARLOS CRUZ CUBÍAS

SECRETARIO DE LA FACULTAD

AUTORIDADES DEL DEPARTAMENTO DE PERIODISMO

MSC. CARLOS ERNESTO DERAS

JEFE DEL DEPARTAMENTO

MSC. YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

COORDINADOR GENERAL DE LOS PROCESO DE GRADO

SILVIA MARÍA ESTRADA

DOCENTE DEL CURSO DE ESPECIALIZACION

INDICE

Resumen.....	II
Introducción.....	III
Situación actual de la marca y KPI's.....	4 -5
Descripción de la marca.....	6 -7
FODA.....	8
Redes sociales de la marca.....	9
Análisis de la competencia.....	10 - 13
Buyer persona.....	14 -16
Canales digitales y líneas de contenido.....	17
Calendario de contenido.....	18 - 21
Referencias bibliográficas.....	22

RESUMEN

El presente trabajo se enfoca en dar a conocer los conocimientos que se adquieren en el Curso de Especialización de Medios Digitales y Redes Sociales.

Para esto cada alumno del curso realizo un proyecto de crear su marca personal, de servicios, o de emprendimientos.

Por consiguiente el objetivo principal de este informe es dar a conocer cuáles son los pasos para poder crear y dar a conocer una marca digital, las empresas de hoy en día tienen la necesidad de dar a conocer sus servicios en las diferentes plataformas digitales para así obtener mayor número de clientes y ventas.

Para el desarrollo de una marca personal o empresarial, se necesita diseñar un plan de acción que se ira ejecutando en el tiempo en este incluye desde la creación del logo de la marca, redes sociales, calendario de contenido a publicar.

En resumen, la estrategia digital debe cumplir con puntos estratégicos para lograr que la marca se posicione en el mercado de consumo, a la vez ser un referente de su producto o servicio.

Palabras clave:

Marca, Marketing Digital, Social Media, Redes Sociales, Plan de Marketing Digital, SEO, CEO,KPIS.

INTRODUCCIÓN

Marketing Digital es el mercadeo digital, componente de la mercadotecnia que utiliza internet y tecnologías digitales en línea, como computadoras de escritorio, teléfonos móviles y otras plataformas y medios digitales para promover productos y servicios.

Es el sistema para investigar un mercado, ofrecer valor y satisfacer al cliente con un objetivo de lucro. También llamada mercadotecnia, se responsabiliza de estudiar el comportamiento de los mercados y de las necesidades de los consumidores.

El presente trabajo tiene como finalidad de presentar la estrategia de marca personal “Gloria Salguero Social Media Manager” la cual ofrece diversos servicios como manejo y creación de redes sociales, creación de marca personal, posicionamiento de la marca.

Dicho trabajo no fue una investigación sino una práctica final sobre todos los conocimientos que se adquirieron en el Curso de Especialización. Por lo tanto, dicho trabajo no se presenta en capítulos sino en los pasos a seguir para la creación de un plan de marketing.

Por lo tanto, como resultado final de este trabajo se presenta la propuesta de un calendario de contenido para las redes sociales de la marca personal, en la cual se establecen fecha, hora y contenido a publicar para lograr la fidelización de nuevos clientes.

SITUACION ACTUAL DE LA MARCA

Marca Personal: Gloria Salguero Social Media Manager

La situación actual de la marca personal Gloria Salguero Social Media Manager, es reciente su fundadora es Lic. en Periodismo, locutora, editora de radio y tv, con más de 15 años experiencia en servicio al cliente, ventas, gerencia, con diversos diplomados entre ellos Formulación, Evaluación y Gestión de Proyectos de Cooperación Internacional, Diseño web con Wordpress, Wix, Padle, entre otros, recientemente debido a la adquisición de nuevos conocimientos en el área de las comunicaciones, medios digitales y redes sociales.

Nace el deseo de formar su marca personal como estratega digital para compartir su conocimiento con las personas que lo deseen, que estén interesados en conocer sobre posicionamiento de marca, crear estrategias de marketing en redes sociales, volverse unos expertos en redes sociales.

Perfil de Facebook: <https://www.facebook.com/Gloriacsmarketing-100181419087212>



OBJETIVOS DE LA MARCA

Objetivo General:

- Lanzamiento de la marca personal *Gloria Salguero Social Media Manager* en los diversos canales digitales.
- Posicionamiento de la marca personal en redes sociales.

Objetivos específicos:

- Atraer y posicionar la marca como estrategia digital.
- Fidelizar y aumentar las interacciones entre el público.
- Reconocer los canales digitales acorde a las necesidades del público.
- Optimizar los canales digitales para aumentar el tráfico y mejorar el posicionamiento en el medio digital.
- Crear contenido de valor que ayude a fidelizar más público.

KPI'S

Key Performance Indicator, cuyo significado es Indicador Clave de Desempeño o Medidor de Desempeño, los KPI's hacen referencia a una serie de métricas que se utilizan para sintetizar la información sobre la eficacia y productividad de las acciones que se llevarán a cabo en la marca tomando en cuenta los objetivos.

- Estrategia Digital
- Ventas
- Emprendedores
- Posicionamiento de marca

DESCRIPCION DE LA MARCA

La descripción de una marca, emprendimiento o empresa es la forma de comunicar los productos y servicios que se ofrece, y se debe transmitir la razón por la cual ofrecemos ese servicio o producto.

Gloria Salguero Social Media Manager ofrece sus servicios en el manejo de redes sociales, planes de estrategia digital, posicionamiento de la marca para todos aquellos emprendedores o empresas de todos los ámbitos que aún no están dentro de las redes sociales o les cuesta manejarlas y que están dejando pasar muchas ventas de sus productos o servicios por no saber o no tener quien les administre sus redes sociales profesionalmente.

Tamaño de la empresa: es solo de una persona es decir su fundadora Gloria Salguero, por el momento a medida la marca se establezca la idea es fundar una agencia digital publicitaria con más colaboradores.

- Sus servicios son:

Servicio	Función	Precio
Asesoría	Solventar las dudas sobre cómo se podría dar a conocer la marca a proyectar, sugerencias estratégicas para trabajar sus fortalezas	\$10.00 las 2 horas de conferencia virtual
Creación de redes sociales	Creación y diseño de las diversas redes sociales, entre ellas Facebook e Instagram, creación de logo, colores de marca e información estratégica.	\$50.00 precio incluye 2 redes sociales
Evaluación de redes sociales o estrategia digital	Evaluación de las redes sociales ya creadas o diversos canales de comunicación ya existentes en la marca, aplica corrección y propuestas.	\$50.00 aplica para 3 canales de comunicación, redes sociales o página web.
Calendario de publicación para redes sociales	publicación o revisión de publicaciones en redes sociales	\$10.00 solo calendario \$30 incluye publicación y revisión (no incluye diseño)
Plan estratégico de marca	Análisis de la marca, mejoras a realizar a las	\$80.00

	publicaciones, con el fin de posicionar la marca en las redes sociales, evaluación a las métricas generadas.	
--	--	--

1. Diseños de artes.

Diseños hechos en Canva.

- Artes de infografías.
- Post de contenido de valor o venta para Facebook e Instagram, Stories.
- Fotografías dañadas en Photophop, y otros servicios dependiendo la factibilidad.
- Afiches publicitarios.

2. Diagramación

Revistas.

- Brochures.

3. Edición de vídeos

- Vídeos cortos. Reportajes, entre otros. Para este servicio se tomará 3 cosas importantes: si el cliente necesita que se grabe, la marca lo hará con un costo adicional y se le informará que la marca no posee cámara de vídeo, si en la edición se necesita limpiar audios o agregar en último momento detalles se le cobrará adicionalmente \$10.00. Todas las ediciones se trabajarán desde Adobe Premiere.

4. Crear contenido

- Reels.
- ● Carruseles para Instagram.
- ● Infografías.
- ● Webinars.

5. Asesoría personalizada de marketing

Diagnóstico previo de la marca.

- Tipo de contenido que publican
- Conocer su targe

FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Precios económicos para los clientes• Entrega rápida de los servicios solicitados• Amabilidad• Profesionalismo	<ul style="list-style-type: none">• Ampliar la cartera de clientes• Conocer nuevos mercados• Adquirir nuevos conocimientos en el área de comunicaciones y socialmediamanager
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">• el tiempo• Los costos el pago de los clientes justo y a tiempo	<ul style="list-style-type: none">• La competencia en la web o diversas redes sociales, personal del mismo rubro que roben los clientes con precios más económicos.

REDES SOCIALES DE LA MARCA

1. Canales digitales a utilizar

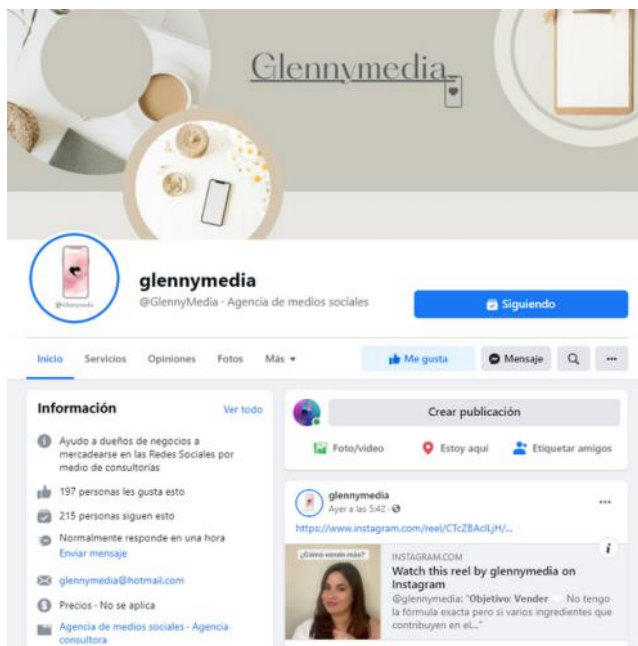
Se utilizara Facebook como único canal digital ya que se busca el público promedio de 18 – 55 años, ambos sexos se considera a Facebook como un medio digital muy generalista que tiene la ventaja de tener un público de fácil acceso y visibilidad de esa edades, comparado con otras redes que son casi de uso exclusivo de jóvenes o cierto rango de edad no apropiado para los servicios que se venden.

Por lo tanto será Facebook la red social que se utilizará por medio de publicaciones de marketing de contenido, ventas o promociones, interacciones e historias.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Este apartado consiste en analizar las estrategias, fortalezas y debilidades de aquellas empresas que trabajan en el mismo sector del mercado al que pertenece un negocio. Por lo tanto, hacer este análisis le permitirá a la marca comprender sus fortalezas y debilidades en comparación con las demás competencias y poder mejorar la estrategia, superar a la competencia en las áreas de atención e interacción con el público.

A continuación se muestra como la marca entablo a sus competidores. En primer lugar se tomó como referencia estrategias internacionales y nacionales para analizar las diversas líneas publicitarias que utilizan ambos y determinar si es que ofrecen servicios parecidos o mejores.



Glennymedia

Es una agencia de medios sociales situada en Puerto Rico la cual ofrece servicios similares a la marca Gloria Salguero Media Social Manager como asesorías de marketing, estrategias de comunicación digital, manejo de redes sociales, creación de contenido. Analizado su página de Facebook encontrando contenido de valor en sus publicaciones, que dan ideas o tips a su audiencia como hacer marketing digital, además de ofrecer su servicios mantiene su color en línea grafica de sus publicaciones en tonos pasteles, la creación de la fangepage es reciente agosto 2021, tiene 197 seguidores, pero sus publicaciones son constantes e interesantes en su contenido.

glennymedia
9 de julio · 🌐

Glennymedia
Ayudando a dueños de negocios a mercadearse estratégicamente en las Redes Sociales por medio de consultorías.
[#glennymedia](#) [#emprendedores](#) [#socialmediamanager](#) [#redessociales](#)

Servicios

CONSULTORA DE REDES SOCIALES

COACHING

Te capacito a ti o alguno de tus empleados para el uso estratégico de las Redes Sociales.

EVUALUACIÓN DE TUS REDES

Audito tus Plataformas y te ofrezco sugerencias estratégicas para mejorarlas.

PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO (3 MESES)

Desarrollo un plan de mercadeo por los siguientes 3 meses para llevar tu página de negocios al siguiente nivel.

CREACIÓN DE CONTENIDO MENSUAL

Creación mensual de contenido de valor estratégico para tu página de negocios.

COPYWRITING

Redacción de texto estratégico para tus publicaciones.

VIDEOLLAMADA DE ASESORÍA

Evaluación de tus redes sociales con sugerencias estratégicas para optimizarlas.
Desarrollo de objetivos, retos y fortalezas del negocio.

GIVEAWAYS

Desarrollo de publicidad y contenido para llevar a cabo un sorteo en tu comunidad virtual.

CARTA DE PRESENTACIÓN

Diseño una carta de presentación para dirigirte a posibles clientes, influencers, colaboradores, etc

7 veces compartido

Me gusta Comentar Compartir

Técnica "Elevator Pitch" y la Importancia para tu Negocio

Glennymedia

glennymedia
8 de septiembre a las 7:59 · 🌐

¿Conoces sobre el Elevator Pitch?

El discurso del elevator es una dinámica en el que imaginas que estás con alguien en un elevator y tienes ese tiempo para describirle tu negocio. Tendrías alrededor de 1 minuto.

¿Qué dirías de tu negocio? ¿A qué aspecto le dedicarías importancia? ¿Cómo le generarías interés a esa persona por tu marca o negocio?

Tenemos nueva tarea ❤️

Plantéate estas preguntas y contéstalas. Recuerda que la contestación te debe tomar alrededor de 1 minuto. 🗣️

¿Cómo UTILIZARÍAS ESTO PARA TUS REDES SOCIALES?

- Utiliza esto para la descripción de tu perfil
- Crea una publicación con tu "discurso"
- Divide tu discurso en secciones y crea varios videos o audios.

¿Ya tienes listo tu "Elevator Pitch"? Te reto a escribirlo en los comentarios y de una vez te puedes dar a conocer entre mis seguidores.

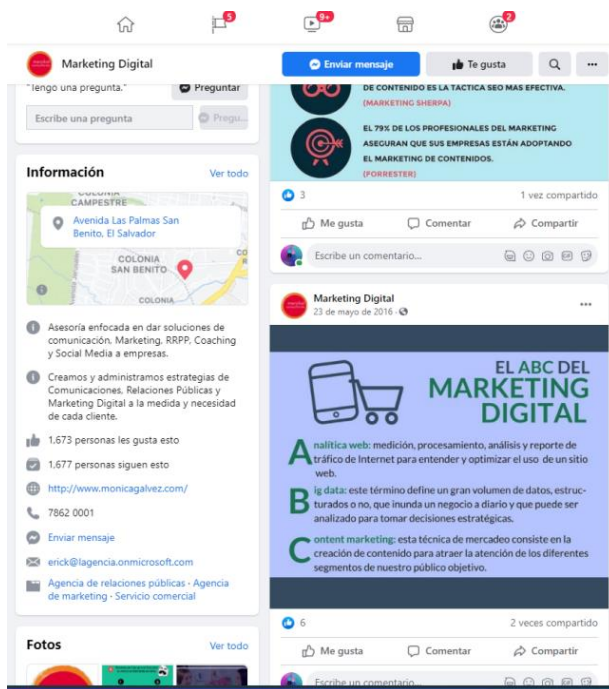
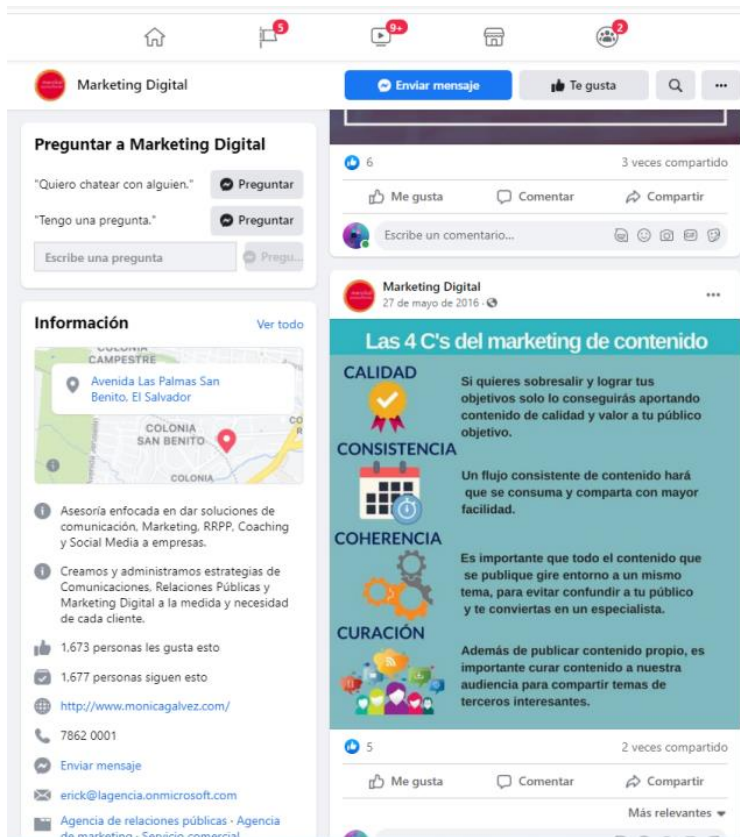
[#socialmediamanager](#) [#motivación](#) [#business](#) [#emprendedores](#) [#businesswoman](#) Ver menos

3 veces compartido

Me gusta Comentar Compartir



Maketing Digital es una agencia de relaciones públicas de El Salvador, situada en la capital del país, la cual ofrece servicios similares a la marca Gloria Salguero Media Social Manager como asesorías de marketing, estrategias de comunicación digital. Por lo cual se ha analizado su página de Facebook encontrando contenido de valor en sus publicaciones, que dan ideas o tips a su audiencia como hacer marketing digital, mantiene su color en línea gráfica, si bien la publicaciones han disminuido ya no son constantes, su última publicación fue en mayo 2021, tiene 1677 seguidores, tiene página web pero no hay contenido en ella, parece estar en proceso de construcción.



BUYERS PERSONA

El buyer persona es un arquetipo de cliente ideal de un servicio o producto.

Definir el buyer persona ayuda a segmentar de forma concreta el público objetivo. Para realizar el buyer persona se necesita conocer datos de cómo es la vida laboral del cliente potencial, cómo es su día a día, qué aficiones tiene, cuáles son sus objetivos, qué necesidades tiene, datos sociodemográficos concretos e información sobre la relación con la marca. Además, conocer el comportamiento, gustos y trayectoria de nuestros clientes potenciales nos permite crear una comunicación más individualizada. Es decir, sabremos qué estilo utilizar, qué tipo de contenido compartir y en qué canales digitales se encuentra nuestro buyer persona. Por lo tanto, los buyers persona de la marca son 3 en cual se investigó a personas de cada rubro como posibles clientes ideales, donde cada uno se encarga de buscar estos servicios en sus trabajos.

Buyer persona 1.



EMPREDEDORA DE VENTA
DE ZAPATOS 22 AÑOS

Mariana Torres

Vive en San Salvador,
con sus papas, trabaja y
estudia universidad.
Deseos: es tener una
tienda de zapatos online
que los distribuya en
todo el país.

Le gusta los
zapatos
deportivos, las
flores, la
comodidad.

- Miedos: no tener el dinero suficiente para mantener sus ventas, no tener carro, no tener las herramientas o conocimientos en el manejo de las redes sociales.
- Fortalezas: es muy amable, persuasiva en las ventas, autodidacta.

Buyer Persona

Buyer persona 2.

A vertical graphic with a teal background and a purple bottom section. It features musical notes on the left and a photo of a man in a black shirt and hat. The text describes a 19-year-old student who runs an online t-shirt business and wants to expand into digital marketing.

ESTUDIANTE DE MERCADEO
19 AÑOS

**BUYER PERSONA
ROMEO LEMUS**

Es un joven estudiante de mercadeo, le gustan las ventas, tiene su propia tienda online de camisetas estampadas realiza tatuajes, vive solo, le gusta el rock y los animales.

Una de sus metas es crear una página web, y manejar las redes sociales y promocionar sus servicios en facebook así tener mas clientes que utilizen sus servicios.

Desea crear tutoriales en youtube, crear su marca personal, poder ser reconocido por sus diseños originales, busca informacion de Marketing Digital.

Romeo Lemus tatuador y vendedor de camisetas

Buyer persona 3.



**BUYER PERSONA
VICTORIA GAYTAN**

Lic. en Administración de Empresas, tiene 50 años, vive con su familia, esposo y 2 hijos universitarios, tiene su negocio de salas de bellezas en La Libertad, le gusta estar siempre a la vanguardia con las nuevas técnicas de belleza.

Desea aprender sobre Marketing Digital, posicionamiento de su marca en redes sociales, como hacer tutoriales de belleza para sus clientas.

Miedos: no saber mucho de redes sociales y el manejo de estas, tiempo libre para aprender, tiene miedo de no innovar su negocio y que sus clientas se vayan a la competencia.

Fortalezas: es una mujer desidida, cuenta con el apoyo de su familia y tiene los recursos económicos.

The image is a vertical rectangular card with a dark blue background. It features a woman in a light-colored blazer holding a laptop. The card is decorated with colorful, abstract, hand-drawn patterns in yellow, red, and white along the left and right edges. The text is in white and yellow, providing a detailed profile of the buyer persona.

CANALES DIGITALES Y LÍNEAS DE CONTENIDO

- Facebook
- Mailing Masivo (mailchimp)
- WhatsApp Business

Los objetivos comerciales de la marca personal es establecer en mercado salvadoreño como un referente nacional de marketing digital y social media manager y brindar sus servicios a cuanta persona así lo desee.

Líneas de contenido

- Contenido de valor por medio de publicaciones de tips de marketing digital para que los usuarios aumenten sus conocimientos
- Contenido de Servicios: ofrecer asesorías para empresas que deseen posicionar su marca en las redes sociales.
- Interacciones en Facebook por medio de stories realizando encuestas a los seguidores.
- Frases motivaciones para los seguidores se motiven en su día a día.
- Infografías sobre posicionamiento de marca

CALENDARIO DE CONTENIDO

Un calendario de contenido implica planificar y organizar el tema a publicar en los canales digitales. Por lo tanto, el calendario permite focalizar una estrategia de contenidos y poder llegar a más clientes potenciales. El calendario puede ser semanal, mensual o anual. Pero primero se debe realizar una logística para llevar un orden.





El calendario de 15 días contiene lo siguiente:

Dado que solo utilizara el canal de difusión de Facebook solo se presenta un calendario que detalla el trabajo de 3 semanas.



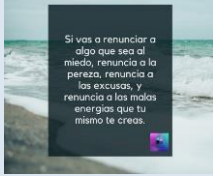


- Fecha y hora ● Formato: Feed, Stories, Carruseles, Artículos, Infografías, Videos cortos.
- Línea de contenido: → Difusión → Contenido de valor → Interacción → Social selling → Información de promociones y ventas
- Ht: Hashtag, se publica la combinación de una frase o palabra en la cual se transforma en un enlace que lleva a una página con otras publicaciones relacionadas al mismo tema.
- Copy: Es el texto que se usará con el objetivo de comunicar lo que una marca quiere trasladar a su público objetivo. Es necesario recalcar que, se utiliza Call to action y emojis.
- Pieza gráfica: Es la composición visual de diseño que se realiza dependiendo del formato.

A continuación se presenta el calendario de contenido de la marca Gloria Salguero Social Media Manager por 15 días del 1 al 15 de octubre de 2021.




Calendario Semanal Facebook 01 al 15 de Octubre

Calendarización						
Fecha	Dia	Horario	Tipo de Contenido	Pilar de Contenido	Copy	Descripción GRAFICA
01/10/2021	Viernes	8:00 PM	Marketing de Contenido	Frase motivacional: Post con la frase motivacional: "Algunas de las mejores lecciones de vida se aprenden en los momentos más difíciles de la vida."		
02/10/2021	Sabado	9:00 AM	Marketing de Contenido	Frase motivacional: Post con la frase motivacional: "No es suerte, es tu esfuerzo diario, son tus ganas de salir adelante, no dejarte vencer por el miedo, ser constante."	Cual es tu meta?	
		12:00 AM	Marketing de Contenido	Post: Se presenta un post con un gráfica de barras del top social platforms donde da el dato que facebook es la red social con mas suscritores en comparacion a otras redes.	Con esa cantidad de usuarios activos de Facebook a nivel mundial, es aquí en donde debes estar... o no?	
03/10/2021	Domingo	10:00 AM	Storie: Interaccion	Interacciones y conversaciones: Encuesta: Esta contento con tus ventas, te gustaria aumentarlas? #ventas		

Calendario Semanal Facebook 01 al 15 de Octubre

Calendarización						
Fecha	Día	Horario	Tipo de Contenido	Pilar de Contenido	Copy	Descripción GRAFICA
04/10/2021	Lunes	09:00 a. m.	Marketing de Contenido post	Frase Motivacional :En lugar de ser un hombre de éxito, busca ser un hombre valioso lo demas llegará naturalmente		
05/10/2021	Martes					
06/10/2021	Miércoles	06:45 p. m.	Marketing de Contenido: Infografía	Contenido de Valor: Infografía 3 claves de marketing de contenido	En que esta fallando en tus publicaciones? #marketingdecontenido.	
07/10/2021	Jueves					
08/10/2021	Viernes	11:00 AM	Marketing de Contenido: Infografía	Frase Motivacional :Si vas a renunciar a algo renuncia a algo que sea a la pereza...		
09/10/2021	Sabado	9:00 AM	Storie: Interacción	Interacciones y conversaciones stories: Pregunta: Dime que es lo más se te dificulta al momento de promocionar tu marca?		
10/10/2021	Domingo	1:00 PM	Ventas	Ofrecer asesorias	No sabes como llegar a más personas y manejar las redes sociales de tu negocio? *podrás hacer anuncios que aparezcan en #Facebook mediante una segmentación adecuada, además crea el mejor contenido para tu objetivo. *Cómo automatizar tu página de Facebook, te ayuda a brindar atención rápida al cliente. *Whatsapp Marketing y #Whatsapp Business, conecta rápidamente con tus clientes.	

Calendario Semanal Facebook 01 al 15 de Octubre

Calendarización						
Fecha	Dia	Horario	Tipo de Contenido	Pilar de Contenido	Copy	Descripción GRAFICA
11/10/2021	Lunes	07:00 a. m.	Marketing de Contenido	Infografía: Ya tienes tu pagina de facebook		
12/10/2021	Martes	06:45 a. m.	Storie	Storie: Los 3 retos de las plataformas digitales		
13/10/2021	Miércoles	06:45 a. m.	Storie	Storie: reto 1		
14/10/2021	Jueves	06:00 p. m.	Storie	Storie: reto 2		
14/10/2021	Jueves	09:00 p. m.	Marketing de Contenido	Post: Social media manager	Un social manager puede capacitar o enseñarte como manejar de forma correcta las redes sociales. #socialmediamanager #digitalmarketingagency #negociospr #emprendedores	
15/10/2021	Viernes	11:00 AM	Storie	Storie: reto 3		
15/10/2021	Viernes	3:00 PM	Marketing de Contenido	Post frase motivacional: Al despertar visualiza un gran dia		

Referencias

Asana. (2021, julio 1). Análisis FODA: Qué es y cómo usarlo. Asana. <https://asana.com/es/resources/swot-analysis> de Castro, I. N. (2021, marzo 1). ¿Qué son y cómo elegir los canales de marketing? rockcontent. <https://rockcontent.com/es/blog/canales-de-marketing/> Inboundcyle. (n.d.). Buyer persona: qué es, tipos y cómo definirlo + plantilla. Inboundcyle. <https://www.inboundcycle.com/buyer-persona>

Melo, A. (2019, agosto 8). Cuál es la importancia de las redes sociales para una empresa. marketing. <https://blog.inmarketing.co/blog/cual-es-la-importancia-de-las-redes-sociales-para-una-empresa>

Pecanha, V. (2021, enero 10). ¿Qué es el Marketing Digital o Marketing Online? rockcontent. <https://rockcontent.com/es/blog/marketing-digital/#:~:text=El%20Marketing%20Digital%2C%20tambi%C3%A9n%20conocido,desarrollar%20una%20identidad%20de%20marca.>

Sordo, A. I. (2021, mayo 11). Cómo hacer un análisis de tu competencia. hubspot. <https://blog.hubspot.es/marketing/guia-analisis-competencia> Villalobos, C. (2020, septiembre 25). Quiénes somos: 10 descripciones inspiradoras de empresas. HubSpot. <https://blog.hubspot.es/marketing/descripcion-de-una-empresa-ejemplo>