

Exploración de estrategias de marketing digital.

Objetivo de aprendizaje

Analizar el contenido estratégico de marketing de diferentes sitios web, en forma colaborativa para determinar la mejor alternativa según su criterio.

Descripción de la actividad

La wiki es una actividad colaborativa, que en este caso pretende que los estudiantes analicen el contenido de diferentes sitios web, identificando las estrategias de marketing en los mismos, para poder finalmente realizar una evaluación de la mejor alternativa según su criterio.

Requisitos

Se debe haber leído completamente el referente de pensamiento (tanto el uno como el dos) y las lecturas complementarias.

Es importante haber desarrollado las actividades y recursos de aprendizaje del referente.

Es necesario ver y analizar los videos que se sugieren a lo largo del referente de pensamiento.

Conformar equipos de máximo 3 estudiantes.

Instrucciones

Pasos a seguir para realizar la actividad:

1. Realizar la exploración de diferentes sitios web, donde se debe establecer:
 - a. ¿Cuál es el producto o servicio que comercializan?
 - b. ¿Cuál es el mercado objetivo o el tipo de cliente al que va dirigido el producto o servicio?
 - c. ¿Qué estrategias de marketing digital emplean para captar clientes?

- d. ¿Cuál es la percepción de sus clientes que manifiestan en los like que recibe y en los comentarios que le hacen sobre el producto o servicio?
2. Crear conjuntamente una matriz donde se comparan los sitios web: en esta matriz es importante identificar los parámetros de la observación del punto 1.
3. Cada estudiante debe participar en la construcción de la matriz con el análisis y complementación de los sitios que sus compañeros proponen.
4. Adicionalmente cada estudiante debe proponer un sitio diferente. Para que los compañeros colaboren en el análisis de los aspectos que se mencionan en el punto uno.
5. Una vez elaborada la matriz se debe realizar las conclusiones por parte de cada estudiante sobre el resultado del trabajo del grupo. En las conclusiones se debe dar claramente el criterio del participante sobre cuál considera la mejor estrategia de marketing practicada en los sitios y explicar el por qué la considera apropiada.

Criterios para trabajar en equipo

Para que el trabajo de la wiki logre su propósito, que es, la colaboración grupal para la conformación de una matriz, de análisis de los aspectos que se proponen en este espacio; cada integrante debe proponer un sitio web a estudiar y participar en la conformación de los conceptos solicitados para los sitios de sus compañeros y el propio.

En las conclusiones finales se espera la participación individual sobre el criterio de cada participante de la mejor estrategia de marketing digital que encontró en el análisis de los diferentes sitios.

Estimados estudiantes con el propósito de aprovechar los recursos dispuestos y favorecer el trabajo colaborativo, los invitamos a ver el siguiente video tutorial sobre el uso y participación en Wikis.

AREANDINA

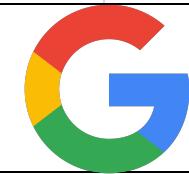
Fundación Universitaria del Área Andina



Presentado por:



Carolay Helena Meza Mesa



Ingrid Johana Segura Urdaneta



Paola Andrea Mejia Bedoya

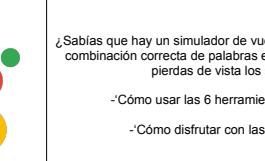


Julian Camilo Gonzalez Quevedo

Presentado a: Jaime Espejo

Administración de Mercado
E-commerce
2022

Exploración de estrategias de marketing digital

<p>AMAZON</p>  <p>HISTORIA</p>	<p>GOOGLE</p>  <p>HISTORIA</p>	<p>TOTTO</p>  <p>HISTORIA</p>
<p>Amazon nace el 5 de julio de 1994 en Seattle , con la idea de vender libros online, esta dirigida por Jeff Bezos y su ex esposa ahora MacKenzie Scott.</p>  <p>- En 1998 deciden iniciar la venta de CD's y DVD's.</p> <p>- En 1999 Patentan la funcionalidad denominada 1-clic, su función era poder guardar la información de las personas, para que en la siguiente compra no debieran introducir los datos nuevamente.</p> <p>- En 2002 anuncian asociación con empresas de ropa, para este entonces la empresa no solo era para vender libros sino que ahora venden ropa y dispositivos electrónicos, juguetes, implementos para la cocina.</p> <p>- En 2007 inician a vender Kindle dispositivo electrónico de libros.</p> <p>- En 2011 Lanzan Amazon.es llegando así a nuevos países.</p> <p>- En 2012 deciden comprar The Washington Post, esto teniendo una visión enfocada en generar propagandas para su empresa.</p> <p>- En 2014 lanzan fire Phone, para entrar al mercado de teléfonos inteligentes pero esto solo les generó pérdidas y debieron asumir pérdidas.</p> <p>- En 2014 compran Twitch Interactive y de esta manera potencializan su negocio de Amazon Web Services.</p> <p>- En 2015 LanZó tiendas físicas y altavoces inteligentes el actualmente conocido como Alexa.</p> <p>- En 2020 Llega la pandemia y con esto unas ganancias del 40 %, sus acciones subieron un 3,88%.</p> <p>- En 2021 Jeff deja de ser el CEO de Amazon.</p>	<p>Esta marca ha pasado de ser un proyecto que surge en la Universidad de Stanford a convertirse en el buscador más usado de todo el mundo. Pero es mucho más que eso. Google Traductor, Google Maps, Gmail, Google+ o Android son sólo algunos de los servicios que ha desarrollado a lo largo del tiempo.</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1998: nace Google. - 2002: Google se convierte en el buscador más usado. - 2004: Google compra Android. - 2006: YouTube. - 2008: Google Chrome. - 2011: Google estrena la función 'autocompletado'. <p>Google lanza la versión de prueba de su servicio de correo electrónico, Gmail. Poco a poco se van añadiendo otras funciones como Google Talk, Google Docs (que ahora se llama Google Drive) o Google Calendar. Ocho años después, a finales de 2012, un estudio de la consultora ComScore constata que Gmail es el servidor de correo electrónico más usado del mundo con 282 millones de usuarios, por delante de otros como Hotmail, Outlook o Yahoo! Mail. (Foto: Wikipedia)</p> <p>El primer Doodle data de 1999. Era un monigote dibujado detrás de una de las dos oes del logo de Google. Se diseñó para conmemorar la celebración del Festival del Hombre Ardiente, en Nevada. En el año 2000 vio la luz el segundo de los Doodles, éste para conmemorar la Toma de la Bastilla. (Foto: Wikipedia)</p> <p>El primer teléfono Android fue el HTC Dream, que se puso a la venta en octubre de 2008. Esto supone el inicio de la competencia con otros dispositivos como iPhone o BlackBerry.</p> <p>YouTube es una plataforma 'online' de videos. La gente puede subir sus grabaciones y al mismo tiempo ver las de usuarios de todo el mundo. Fue creada por un grupo de tres particulares en 2005, y en 2006 Google la compra.</p> <p>De buscador a navegador. En septiembre de 2008 Google lanza Google Chrome, un navegador. Presenta un diseño limpio y sencillo y funciona con mucha rapidez. Pronto se convierte en el competidor de grandes navegadores como Internet Explorer, Mozilla Firefox o Safari.</p> <p>2011: Google estrena la función 'autocompletado'...</p> <p>Escribe lo que quieres encontrar y haz clic en 'buscar'. Este ha sido siempre el funcionamiento básico de Google, pero en 2011 esto cambió. Añadió la función 'autocompletar', que te sugiere posibles búsquedas a medida que estás escribiendo en la caja de texto.</p>	<p>En 1987, Nicanor Bursztyn, vio el gran potencial en una fábrica de cuero casi en bancarrota, decide comprarla y reactivar su negocio utilizando la lona para crear una línea de mochilas y bolsos. Hoy en día, la marca está presente en más de 57 países y tiene más de 600 tiendas alrededor del mundo.</p>  <p>inicios</p>
<p>DATO CURioso</p>  <p>Por comparar Amazon vs Colombia.</p> <p>El producto interno bruto de Colombia para el 2020 fue: 271,3 miles de millones de Dólares.</p> <p>De miles a billones de dólares hay un camino largo \$</p>	<p>DATO CURioso</p>  <p>¿Sabías que hay un simulador de vuelo en Google Maps? ¿O que si escribes la combinación correcta de palabras el buscador da un giro de 360 grados? No pierdas de vista los siguientes practicogramas:</p> <ul style="list-style-type: none"> -'Cómo usar las 6 herramientas menos conocidas de Google'. -'Cómo disfrutar con las funciones secretas de Google'. 	<p>DATO CURioso</p> <p>Bursztyn debía idear una marca fácil de pronunciar y con recordación, entonces cuenta de dónde salió el nombre: "El grupo Totto estaba en su cúspide con la canción África y dije: Totto, me encanta el grupo Totto</p>
<p>A. ¿Cuál es el producto o servicio que comercializan?</p> <p>Departamentos Amazon</p> <p>Amazon se guía por cuatro principios:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Centrarse en el cliente antes de centrarse en la competencia. -Pasión por la innovación. -Compromiso con la excelencia operativa. -Pensamiento a largo plazo. <p>Su mercado objetivo: Personas de todas las edades sin importar sus gustos, en Amazon siempre encontrará lo que está buscando.</p>	<p>Lo mas vendido</p> <p>Esta empresa vende actualmente libros, música, películas, artículos para el hogar, electrónica, juguetes y muchos otros productos, ya sea de manera directa o como intermediario entre otros minoristas. Por otro lado cuentan con el negocio de servicio web el cual incluye almacenamiento de datos y recursos informáticos, como se conoce actualmente AWS cloud computing (computación en la nube).</p> <p>Departamentos Google</p> <p>Google Inc. está conformada por dos órganos de control: comité directivo y comité operativo.</p>	<p>Lo mas vendido</p> <p>El principal producto de Google es el motor de búsqueda de contenido en Internet</p>
<p>B. ¿Cuál es el mercado objetivo o el tipo de cliente al que va dirigido el producto o servicio?</p> <p>Según su visión, enfocada en ser la empresa más centrada en el cliente, busca construir un lugar donde las personas puedan encontrar y describir cualquier cosa que quieran comprar en línea, es por esto que podemos ver que en su página ofrecen gran variedad de productos.</p> <p>Amazon se guía por cuatro principios:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Centrarse en el cliente antes de centrarse en la competencia. -Pasión por la innovación. -Compromiso con la excelencia operativa. -Pensamiento a largo plazo. <p>Su mercado objetivo: Personas de todas las edades sin importar sus gustos, en Amazon siempre encontrará lo que está buscando.</p>	<p>Amazon Vision Statement</p> <p>Nuestro objetivo es ser la empresa más centrada en el cliente de la Tierra. Nuestra misión es elevar continuamente el listón de la experiencia del cliente mediante el uso de Internet y la tecnología para ayudar a los consumidores a encontrar, descubrir y comprar cualquier cosa, y empoderar a las empresas y a los creadores de contenido para maximizar su éxito.</p> <p>B. ¿Cuál es el mercado objetivo o el tipo de cliente al que va dirigido el producto o servicio?</p> <p>Los usuarios de Google son absolutamente diversos en todos los ámbitos: están en todos los países, hablan cientos de idiomas, tienen millones de intereses y van desde los más jóvenes que miran contenido familiar en YouTube Kids, hasta adultos mayores que aprenden recetas nuevas en YouTube o usan el Google Assistant con su voz para buscar lo que necesitan.</p>	<p>El mercado de Totto cada vez crece, inicialmente estaban enfocados en mochilas para hombre y para mujer, pero a través del tiempo han abierto el mercado a la línea escolar y una de sus líneas más exitosas fue "Totto Tú" enfocada a niños desde primer grado de escolaridad hasta los 12 años. Actualmente cuenta con un amplio portafolio que va enfocado a hombre y mujeres de cualquier edad y la línea escolar de niños y niñas, ofreciendo a cada segmento diferentes productos entre mochilas, canguros, maletas, carteras, buzos, tulipas, bolígrafos y canguros, estos anteriores productos enfocados a las líneas masculinas, femeninas, escolares y línea escolar.</p>
<p>C. ¿Qué estrategias de marketing digital emplean para captar clientes?</p> <p>Algo fundamental para ellos es darle a sus empleados la mejor experiencia en su trabajo, ya que creen profundamente en que si el empleado es feliz en su lugar de trabajo, esto se verá reflejado en el trato que le dan a los clientes y en su desempeño por conquistar nuevos mercados.</p> <p>Search Engine Optimization (SEO)</p> <p>Al realizar una búsqueda en GOOGLE, el resultado de este muestra la cabecera de amazon de primeras.</p>	<p>Publicidad por pago clic</p> <p>Permite a muchos de sus anunciantes promocionar a través de su plataforma Amazon, Amazon Prime o Amazon Echo.</p> <p>Marketing por correo Electronico</p> <p>No es intrusivo, lo usa para asegurarse que su cliente recibió el producto esperado y para dar algunas recomendaciones de compra.</p> <p>C. ¿Qué estrategias de marketing digital emplean para captar clientes?</p> <p>1. El valor del producto construye la marca</p> <p>Google no es sólo un buscador. Es un solucionador de problemas. Es una empresa orientada al usuario, a resolver sus necesidades a través de la innovación y la tecnología. Pero el valor se lo aportan sus productos: la rapidez y utilidad del buscador, la capacidad de su buscador, pues arrasa.</p>	<p>Search Engine Optimization (SEO)</p> <p>Al realizar una búsqueda en GOOGLE, los resultados de la primera página son de la web de totto, de las ubicaciones de las tiendas cerca a mi posición actual y las redes sociales de la marca</p> <p>Marketing por correo Electronico</p> <p>Envian un Newsletter a los usuarios que estan suscritos a su boletín, adicional les avisan cuando se realizan compras por internet en su página y quieren enviarle el ticket e información de compra.</p>
<p>Diseño web orientado a la experiencia del usuario</p> <p>Tiempo en que dura la pagina en cargar: Menos de 1 segundo.</p> <p>Upselling: Seguimiento a sus clientes para asegurarse de su satisfacción positiva al recibir el producto.Brindándoles recomendaciones para compras futuras gracias a el algoritmo enfocados en cosas que les gustan a sus clientes.</p> <p>Innovacion en productos, aqui se</p>	<p>Personalización: Uso de 1-clic</p> <p>Compralo con</p> <p>Google VALORES</p> <p>"Aprendizaje, éxito e inclusión."</p> <p>Logos de empresas</p> <p>Innovacion en productos, aqui se</p>	<p>Postventa: Cuando se realiza una compra vía web, se realiza un seguimiento a la compra, adicional a ello, cuando se realizan compras en tienda y al momento del pago se deja registrado el correo, en semanas posteriores envian una encuesta de satisfacción y servicio</p> <p>Franchicias: Puede que no sea una estrategia digital el hecho de abrir mercados por medio de franquicias, pero si hace que haya más representación de la marca en mas ubicaciones tanto en la ciudad, como en otros países. Este sistema de franquicias hace que Totto se positione en el Top of Mind y de una u otra forma apoya la estrategia digital por representación de marca.</p> <p>D. ¿Cuál es la percepción de sus clientes que manifiestan en los like que recibe y en los comentarios que le hacen sobre el producto o servicio?</p> <p>La percepción de los clientes dentro de las opiniones que circulan en Google, es de 9.3 de 10, en las cuales los usuarios manifiestan las características de los productos como la durabilidad, diseño y adaptabilidad en cada etapa del desarrollo de cada persona. Totto en la escuela, universidad, en el trabajo, tutto en el día a día.</p>

A. ¿Cuál es la estrategia de marketing digital que emplea para captar clientes?	B. ¿Cuál es el producto o servicio que comercializan?	C. ¿Cuál es la percepción de sus clientes que manifiestan en los like que recibe y en los comentarios que le hacen sobre el producto o servicio?
<p>Amazon es creador de marca digital, ya que es una empresa cuyos productos están destinados al consumo masivo.</p> <p>Realizar promociones como gancho para que las personas compren</p> <p>Así como lo habla en su vision, enfocados en dar al consumidor la mejor experiencia de compra, es así como su servicio al cliente esta enfocado a resolver cualquier inconveniente de la manera mas rápida y efectiva.</p> <p>En el sitio web se encuentra la opcion de servicio al cliente.</p> <p>D. ¿Cuál es la percepción de sus clientes que manifiestan en los like que recibe y en los comentarios que le hacen sobre el producto o servicio?</p> <p>Así como lo habla en su vision, enfocados en dar al consumidor la mejor experiencia de compra, es así como su servicio al cliente esta enfocado a resolver cualquier inconveniente de la manera mas rápida y efectiva.</p> <p>En el sitio web se encuentra la opcion de servicio al cliente.</p> <p>¿Cómo calcula Amazon las valoraciones?</p> <p>"Para calcular la clasificación global de estrellas y el desglose porcentual por estrella, no utilizamos un promedio simple. En su lugar, nuestro sistema considera aspectos como lo reciente que es la reseña y si el reseñador compró el artículo en Amazon. También analiza las reseñas para verificar la fiabilidad." (Amazon,2022).</p>	<p>Es una tienda generadora de demanda ya que al tener una tienda de comercio virtual cumple con el objetivo de obtener visitas y ventas por estas visitas.</p> <p>destaca su venta en el 2007 de Kindle, con altas ganancias y hasta el dia de hoy sigue generando ventas elevadas de este.</p> <p>La distribución del mundo entero</p> <p>Amazon alcanza el mundo entero</p> <p>la rapidez de los envíos para quienes están suscritos a Amazon Prime</p> <p>destacó su venta en el 2007 de Kindle, con altas ganancias y hasta el dia de hoy sigue generando ventas elevadas de este.</p> <p>Política de Precio, basada en ofrecer la mejor para mejorar la oferta de sus competidores</p> <p>Podemos encontrar como en su pagina web tienen un espacio destinado a resolver cualquier inconveniente.</p> <p>De no resolverse te dan la opcion de contactarte con un asesor.</p> <p>Estamos aquí para ayudarte, Caroay</p> <p>Tu Gobierno para ampliar la mayoría de las cosas asia o te conectaremos con alguien que necesita más ayuda.</p> <p>¿Cómo podemos atenderte hoy?</p> <p>Tu Pedido</p> <p>Administrador Prime</p> <p>Pagos y Tarjetas de Regalo</p> <p>Compras en Línea Seguras</p> <p>¿Cómo calcula Amazon las valoraciones?</p>	<p>Google</p> <p>Opiniones 46 • Malo</p> <p>1,9 ⚡</p> <p>Opiniones 46</p> <p>Filtrar por: Valoración Espanol</p> <p>Excelente 33%</p> <p>Bueno 2%</p> <p>Medio 9%</p> <p>Malo 2%</p> <p>El sistema de publicidad de Google es poco agresivo para el usuario y nunca irrelevantes, siempre va en consonancia con nuestros gustos e intereses. Se convierte así en un negocio pero de nuevo, en un servicio. Y es que después de toda la información que ha ido almacenando a través del buscador, de YouTube, del navegador Chrome e incluso de Gmail, nadie nos conoce mejor que Google!</p>

VELEZ	HISTORIA
	
<p>La empresa nace en 1986 en la ciudad de Medellín, con la fabricación de cinturones, ofreciendo artículos 100% en cuero. Por Juan Raúl Vélez.</p>	
	
<p>-En el 2009 se construye una planta que hoy permite la verticalidad del modelo de negocio con 5 plantas de producción. -En el 2016, se construye una nueva planta de cueros, la cual cuenta con tecnología de punta, capaz de producir 30.000 pieles mensuales bajo procesos eco amigables. -Hoy en día, la compañía tiene 330 tiendas de las cuales 270 están en Colombia y las restantes se encuentran distribuidas en siete países tales como Perú, Panamá, Guatemala, El Salvador, Costa Rica y México.</p>	
	
DATO CURIOSO	
<p>Juan Raúl Vélez inició haciendo correas de reata y de algodón que cortaba en su cama, poniéndole hebillas de enganche a mano para, posteriormente, ir a venderlas en el centro de Medellín, Antioquia.</p>	
	
A. ¿Cuál es el producto o servicio que comercializan?	
<p>NUEVO MILLER HOMBRE BIENESTAR CREDITO LEATHER LOVERS GUÍA DE REGALOS CREDITO TIENDA VIRTUAL</p> <p>Departamentos VELEZ</p> <p>B. ¿Cuál es el mercado objetivo o el tipo de cliente al que va dirigido el producto o servicio?</p> <p>Hombres y mujeres pertenecientes a las generaciones: -The silent generation -Baby Boomers -Generation X -Millennials -Una parte de la Generación Z</p> <p>Personas con estrato socioeconómico: -3 -4 -5 o más</p>	<p>Artículos de moda en calzado, bolsos, cinturones, marroquinería, accesorios y prendas de vestir, con una alta especialización en la manufactura del cuero, buscando un concepto diferenciador en diseño, confort, calidad y servicio. (Velez,2022).</p> <p>V.E.L.E.Z LEATHER VENDERAS</p> <p>C. ¿Qué estrategias de marketing digital emplean para captar clientes?</p> <p>cuenta con un programa de fidelización el cual se llama "QUIERO" con 3 categorías diferentes, como acumular puntos, invitaciones a eventos y descuentos exclusivos</p> <p>DESCUENTOS PUNTOS INVITACIÓN</p>

Exploración de estrategias de marketing digital

CONCLUSIONES

	Conclusiones Carolay		Conclusiones Ingrid		Conclusiones Paola		Conclusiones Julian
	<p>Su mejor estrategia de marketing evidentemente Upselling, ya que llegan a cada cliente y esto se ve evidenciado en su posición en los buscadores ya que logran ser una de las mejores web para compra online de cualquier producto, esto cumpliendo con la visión de la empresa.</p> <p>Search Engine Optimization (SEO)</p>		<p>Una de las estrategias más interesantes, que tiene es Publicidad de pago por clic. Porque replica la ya utilizada por Google y así genera un ingreso extra. A su vez implementa una sana competencia entre sus clientes, lo que hace que estén más interesados en invertir en Amazon</p>		<p>la estrategia que ha usado Amazon para fortalecerse, es su capacidad de innovación constante, en medio de la crisis amplio su portafolio de servicios con prime video y amazon music, le ofrece a sus clientes beneficios en compras por pagina web, lo cuál le genera que siempre este en la mente del consumidor y sea su primera opción de compra, motivo por el cual le ayuda a tener un posicionamiento en el SEO de una manera muy facil</p>		<p>Amazon es el gigante de las plataformas de ventas a nivel mundial, junto con Alibaba y otras páginas similares logran mantener las ventas online.</p> <p>Uno de los fuertes de Amazon ha sido la investigación de mercados y la constante mejora de sus procesos para volverlos automáticos y automatizados, por medio de una plataforma robusta, confiable y de fácil uso logran crear redes de confianza y practicidad en las compras del día a dia, ahora su nicho no solo es la pagina de Ecommerce, sino los productos derivados. La mejor estrategia que desde mi parte puedo observar es la diversificación y expansión rápida por el alcance de su mercado.</p>
	<p>Marketing de afiliados para mi es la mejor estrategia de marketing de Google, eso funciona ya que se basa en la obtención de resultados, es decir el dueño de una tienda online o anunciente promociona sus productos o servicios a través de anuncios en las webs o blogs de sus afiliados publishers</p>		<p>Uno de los datos curiosos encontrados, es básicamente su valor agregado. Esta compañía nos demuestra día a día que nunca se debe dejar de innovar con su simulador de vuelo facilita al usuario vivir esta experiencia y así mismo lo engancha a nunca dejar de usar esta gran herramienta que es Google.</p>		<p>Todos sabemos que como seres humanos si una marca logra conectar con nosotros, lograra fidelización, por esto pienso que las campañas de experiencia que usa Google para dar a conocer sus innovaciones, logran que nosotros como clientes queramos ser parte de estas actividades y las incorporemos en nuestro día a dia.</p>		<p>Google como compañía ha velado por tener todo en todo, crear herramientas para las funciones del día a día de los usuarios y lograr conectar entornos, personas y actividades.</p> <p>Por medio de ecosistemas integrados de muchas aplicaciones logran dar soluciones a las necesidades de quienes están en sus apps, por medio de sus estrategias digitales han logrado integrar un conjunto de plataformas para el servicio de los usuarios y creo que esa es la mejor estrategia que usan, la diversificación en pro del cliente y/o usuario</p>
	<p>Velez con su programa de fidelización QUIERO logra captar a ese público que tiene el deseo de compra pero no cuenta con el dinero total para realizarla, así que esto permite que las personas adquieran un producto, pero lo puedan pagar cuotas.</p>		<p>Velez es un ejemplo mas de los muchos que podemos ver en nuestro país, donde con perseverancia y vision se pueden lograr grandes cosas. Y aunque el señor Juan inicio de una manera muy empírica, en este momento su compañía está a la vanguardia digital</p>		<p>Velez para muchos es una marca de tradición en Colombia, su innovación constante en la diversificación de sus productos han logrado que sus clientes se sientan cada vez más a gusto ya que en una sola tienda consiguen todo lo que buscan, Su diversificación en planes de fidelización hacen que sus clientes se sientan importantes al momento de acceder a los beneficios ya que están diseñados acordes a sus necesidades.</p>		<p>Velez ha destacado en el mercado por su diseño y su UX, se ha enfocado en la satisfacción de sus clientes y en ofrecer incentivos que motivan a cada usuario a volver y repetir el proceso de compra por su facilidad y su trato tanto personal como digitalmente.</p>
	<p>Totto usa Upselling para hacer ese seguimiento a sus clientes y asegurarse de que se encuentran satisfechos, por otro lado en las tiendas de varias localidades, implementan el servicio de publicidad por whatsapp, este con el objetivo de hacer sentir al cliente mas cercano con la marca.</p>		<p>Totto, se actualizado y replicado la estrategia de tienda virtual la cual le ayuda a abarcar mas clientes.</p>		<p>totto, es una marca que guarda gran recordación en casi todas las generaciones por que siempre ha sido el fiel compañero en los años escolares, a implementado nuevas estrategias para prestar un mejor servicio a sus cliente diversificando sus productos como los nuevos morrales mini y camas para los peluditos, en el comercio electrónico tiene su página de instagram conecta con la pagina oficial para compras aunque es un poco lenta para ingresar te dan de una vez un bono de descuento del 10% por registrarte el cuál lo puedes hacer efectivo en la compra, tienen envío gratis por compras superiores a montos establecidos</p>		<p>Totto desde sus inicios baso sus estrategias en mercados desatendidos y en la constante innovación. En la parte digital de comercio electrónico ha logrado grandes avances, teniendo en cuenta que el mercado Colombiano ha ido desarrollándose poco a poco. Totto ha crecido junto con el desarrollo de la internet en el país, actualmente sigue innovando y ofreciendo soluciones adecuadas y al momento a sus clientes y con un excelente servicio postventa que fideliza a los compradores</p>

Exploración de estrategias de marketing digital

Lista de Referencias

AMAZON	GOOGLE	VELEZ	TOTTO
<p>- Dughi, P. (2022, 7 enero). Apple, Amazon Wealthier than More than 90% of the World's Countries. Medium. https://medium.com/stronger-content/apple-amazon-wealthier-than-more-than-90-of-the-worlds-countries-17dbae8b98fe</p> <p>- Periódico, E. (2021, 30 abril). La pandemia le sigue sonriendo a Amazon, que triplica sus ganancias. elperiodico. https://www.elperiodico.com/es/economia/20210430/pandemia-amazon-triplica-ganancias-11691238</p> <p>- García, É. (2021, 12 febrero). Amazon: cronología de un imperio. ADSLZone. https://www.adslzone.net/esenciales/amazon/historia-amazon/</p> <p>- Amazon.com History & Facts. (s. f.). Encyclopedia Britannica. Recuperado 6 de marzo de 2022, de https://www.britannica.com/topic/Amazoncom</p> <p>- Hull, P. (2021, 10 diciembre). Be Visionary. Think Big. Forbes. https://www.forbes.com/sites/patrickhull/2012/12/19/be-visionary-think-big/</p> <p>- Please Wait... Cloudflare. (s. f.). Comparably. Recuperado 6 de marzo de 2022, de https://www.comparably.com/companies/amazon/mission</p> <p>- El PIB de Colombia aumenta un 4,3%. (2022, 21 febrero). datosmacro.com. https://datosmacro.expansion.com/PIB/colombia</p> <p>- R. (2021, 11 noviembre). Claves de la estrategia de marketing de Amazon: del marketing digital a las 4p. Marketing Insider Review. https://www.marketinginsiderreview.com/estrategia-de-marketing-de-amazon/</p> <p>- Bhargava, V. (2021, 9 agosto). Upsell & Cross-Sell Like Amazon With Product Recommendations. Wiser Personalized Recommendations Shopify App BLog. Recuperado 7 de marzo de 2022, de https://www.getwiser.ai/blog/strategies-to-upsell-and-cross-sell-like-amazon-with-personalized-product-recommendations</p> <p>- Kennisgeving voor omleiding. (s. f.). Imagen. Recuperado 7 de marzo de 2022, de https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fmedium.com%2F40j_paredes%2Fcampa%25C3%25B1a-payer-click-de-amazon-qu%25C3%25A9-es-y-c%25C3%25B3mo-funciona-c30e69a3ed65&psig=AQovVaw3Jt3n5img5sYysQcr6FWq&ust=1646764402371000&source=images&cd=vfe&ved=0CAAsQjRxqFwoTCLIRmc_RtPYCFQAAAAAdAAAAABAD</p>	<p>https://www.lainformacion.com/practicopedia/como-ha-evolucionado-google-desde-su-lanzamiento/6509218/?autoref=true</p> <p>http://rubenbaston.org/google-estrategia-marketing/</p> <p>https://www.lainformacion.com/economia-negocios-y-finanzas/las-20-razones-por-las-que-google-es-la-empresa-mas-valiosa-del-mundo_FtDAtrmC7iS1jbgludwcJ6/</p> <p>https://es.wikipedia.org/wiki/Google#Historia</p>	<p>https://www.velez.com.co/</p> <p>https://www.instagram.com/velezartisan/?h</p>	<p>TOTTO</p> <p>https://co.totto.com/canales/ventas-corporativas</p> <p>https://co.totto.com/compania/historia</p> <p>https://sites.google.com/site/tottointerface/historia-de-totto</p> <p>https://noticias.caracoltv.com/economia/los-que-hacen-empresa/por-que-se-llama-totto-conozca-la-historia-detras-de-esta-importante-fabrica-de-morrales#:~:text=Abr%C3%B3las%20tres%20primeras%20en,se%20apalancan%20en%20el%20deporte.</p> <p>https://mx.totto.com/</p> <p>https://www.portafolio.co/noticias-economicas/totto</p>