

## **Propuesta de Mejora Para Implementación de Marketing Digital en Empresa**

### **Huevos Ruby**

Leidy Johana Giraldo Campos, Andru Arley Romero Vargas, Laura Tatiana Zambrano

Palacios.

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Cundinamarca

Sede Facatativa (Cundinamarca)

Programa Administración de Empresas

noviembre de 2023

**Propuesta de Mejora Para Implementación de Marketing Digital en Empresa**

**Huevos Ruby**

Leidy Johana Giraldo Campos, Andru Arley Romero Vargas, Laura Tatiana Zambrano  
Palacios.

Trabajo de Grado presentado como requisito optar al título de Administrador de  
Empresas

Asesor(a) Diego Erasmo Rodríguez Otalora

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Cundinamarca

Sede Facatativá (Cundinamarca)

Programa Administración de Empresas

noviembre de 2023

## Tabla de contenido

	<b>Pág.</b>
Resumen.....	5
Abstract .....	6
Introducción .....	7
Planteamiento del problema.....	8
Pregunta de investigación .....	8
Justificación .....	9
Objetivos .....	
Objetivo general.....	10
Objetivos específicos .....	10
Metodología .....	12
Estudio de caso .....	16
Contextualización del modelo de negocio .....	16
Descripción del aspecto susceptible de mejora de un área funcional .....	17
Propuesta de mejora.....	18
Link del manual .....	
Resultados .....	19
Conclusiones .....	20
Recomendaciones .....	21
Referencias.....	22

**Tabla de figuras**

**Pág**

Figura 1 *Infografías de Facebook y Instagram*..... 19

## Resumen

Huevos Ruby es un emprendimiento familiar que lleva 3 años en el mercado, actualmente su planta de producción se encuentra ubicada en Fomeque – Cundinamarca, la cual se dedica a la producción y distribución de huevos, cuenta con galpones y en ellos se encuentran 6.000 gallinas ponedoras, desde el inicio de su emprendimiento las ventas se han realizado de manera tradicional, en su mayoría por el voz a voz, lo cual ha llevado a su crecimiento local comercializando al por mayor y al por menor, haciendo que el emprendimiento sea reconocido por la calidad del producto y a su vez por la atención al cliente.

Con base a lo anterior se encontró una oportunidad de mejora, la cual es implementar el marketing digital en el emprendimiento, ya que gracias a su reconocimiento local el negocio se está expandiendo a otros territorios llegando a clientes interesados en el producto, pero ya que su medio de ventas es tradicional es complejo encontrar el contacto en donde puedan realizar pedidos, y que a su vez hace que el reconocimiento y su crecimiento en el mercado sea lento, viéndose afectada en ventas.

Por lo tanto, se implemento el marketing digital por medio de redes sociales y pagina web, teniendo como objetivo el branding dentro del proceso, para así lograr que el emprendimiento sea reconocido gracias a la creación de la marca en las redes más comunes, generando crecimiento en sus plantas de producción, incremento en ingresos, posicionamiento en el mercado, fidelización de clientes y oportunidades de crecimiento empresarial.

## **Abstract**

Huevos Ruby is a family business that has been in the market for 3 years, currently its production plant is located in Fomeque - Cundinamarca, which is dedicated to the production and distribution of eggs, has sheds and in them there are 6,000 laying hens. Since the beginning of the enterprise, sales have been made in a traditional way, mostly by voice to voice, which has led to its local growth by commercializing wholesale and retail, making the enterprise recognized for the quality of the product and in turn for customer service.

Based on the above, an opportunity for improvement was found, which is to implement digital marketing in the venture, since thanks to its local recognition the business is expanding to other territories reaching customers interested in the product, but since its sales medium is traditional it is complex to find the contact where they can place orders, and that in turn makes the recognition and its growth in the market is slow, being affected in sales.

Therefore, digital marketing was implemented through social networks and website, with the objective of branding within the process, in order to achieve that the enterprise is recognized thanks to the creation of the brand in the most common networks, generating growth in its production plants, increase in revenue, market positioning, customer loyalty and opportunities for the development of new products.

## **Introducción**

Este proyecto de investigación se centra en el estudio y promoción de Huevos Ruby, con un enfoque en la región de Cundinamarca. A través del uso de estrategias de marketing digital e internet, se buscará implementar una campaña publicitaria dirigida a nivel local. El objetivo es captar la atención de clientes que estén buscando la mejor calidad de huevo, y demostrar el potencial que tiene el departamento de Cundinamarca en este campo. Para lograrlo, se utilizarán herramientas como las tecnologías de información y comunicación, así como estudios de marketing digital, con el fin de atraer a la mayor cantidad de clientes potenciales para la empresa.

Además, se buscará mejorar la imagen de la marca a través de estrategias de branding, como la creación de un logo atractivo y memorable, la empresa Huevos Ruby deberá crear perfiles en redes sociales donde se compartirán contenidos relacionados con los beneficios de consumir sus huevos y promociones especiales, para aprovechar al máximo el marketing digital, se podría llevar a cabo campañas de publicidad en línea, como anuncios de Google AdWords y Facebook Ads, para aumentar la visibilidad de la empresa y atraer a más consumidores.

## **Planteamiento del**

## **Problema**

Huevos Ruby es un emprendimiento familiar, el cual lleva 3 años en el mercado, su finca queda ubicada en Fomeque – Cundinamarca en donde cuenta con 6.000 gallinas ponedoras para la venta de huevos, actualmente comercializa los huevos de manera tradicional realizando sus ventas al por mayor y al por menor, cuenta con su propio medio de transporte para hacer llegar sus pedidos, la logística que maneja es interna y esto ayuda a minimizar gastos mensuales.

La empresa Huevos Ruby debido a su alta rotación de producto y nuevos consumidores enfrenta un problema asociado con la ampliación del mercado y dificultades con la forma tradicional de manejar sus ventas, por consiguiente, no da abasto a la cantidad de clientes que demanda en la actualidad, además la publicidad y los medios de difusión no han reflejado un resultado satisfactorio ya que no llega a todos los consumidores, de igual manera sus ventas se han visto afectadas en comparación con el año anterior.

## **Formulación o Pregunta de Investigación**

¿Con la implementación del marketing digital es posible incrementar el posicionamiento de la compañía Huevos Ruby?



## **Justificación**

Huevos Ruby siendo un emprendimiento familiar, busca principalmente proporcionar a los consumidores Huevos frescos y de alta calidad en Fomeque y sus alrededores comprometiéndose a ser una empresa reconocida que maneje todos los procesos administrativos internos y externos del mercado, ofreciendo productos confiables y satisfaciendo las necesidades de los clientes.

La implementación del marketing digital en las microempresas del sector avícola es fundamental para fortalecer su posición en el mercado. A través de estrategias digitales como las redes sociales, el correo electrónico y las plataformas de comercio electrónico, estas pequeñas empresas pueden conectar directamente con los consumidores, ampliar su alcance geográfico y promocionar sus productos de manera sencilla.

La implementación del marketing digital se ha convertido en una necesidad para las empresas que buscan crecer, destacar y mantenerse relevantes. En el caso de la empresa de producción y distribución de Huevos Ruby, el entorno empresarial está cada vez más influenciado por la tecnología y la digitalización. Los consumidores buscan información en línea o por internet, realizan compras a través de plataformas digitales y se conectan con las marcas a través de las redes sociales. Al implementar el marketing digital, la empresa se adapta a este nuevo entorno y se asegura de no quedarse retrasada frente a la competencia.

Favorecer y mejorar los procesos de Mercadeo de la compañía que en este momento los maneja de manera tradicional y debido a la problemática, el marketing digital permite a la empresa construir y fortalecer su marca en el mercado avícola. A través de la creación de contenido, la participación en redes sociales y la comunicación con los consumidores, la empresa

puede establecer una identidad única y diferenciada. Esto ayuda a construir confianza en la marca, fidelizar a los clientes existentes y atraer a nuevos consumidores.

Uno de los objetivos principales del proyecto es generar demanda y aumentar las ventas de los productos de la empresa. El marketing digital proporciona herramientas y tácticas efectivas para alcanzar este objetivo. A través de estrategias de promoción en línea, contenido relevante y valioso, la empresa puede atraer a clientes interesados, educarlos sobre los beneficios de sus huevos y fomentar la compra recurrente.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Desarrollar e implementar estrategias de marketing digital efectivas para Huevos Ruby con el fin de aumentar el posicionamiento comercial de la compañía, fortaleciendo su presencia en el mercado cundinamarqués generando una mayor demanda y preferencia por sus productos.

### **Objetivos Específicos**

Diseñar y ejecutar una estrategia de branding digital efectiva para Huevos Ruby, que permita aumentar el reconocimiento de la marca, mejorando la imagen y aumentar la accesibilidad al producto, con el propósito de incrementar las ventas y asegurar el crecimiento empresarial sostenible.

Identificar y evaluar oportunidades de mercado en regiones o localidades donde Huevos Ruby aún no tiene presencia significativa.

Establecer un sistema de atención al cliente eficiente y de fácil uso para que se cree un canal de comunicación directo con el comprador y de esta manera responder a consultas o problemas de manera rápida y satisfactoria.

## **Marco de Referencia**

Desde hace ya varios años el avance de las tecnologías ha originado un cambio brusco en la forma de operar tanto a lo interno como a lo externo de las empresas, ya que la tecnología ha permitido cambiar procesos nativos y metodológicos, en procesos dinámicos e innovadores. Uno de estos cambios es la forma de hacer marketing, para la promoción y venta de sus productos a través de plataformas digitales haciendo uso de las bondades que ofrecen el internet a través de las distintas redes sociales y la web en general, lo cual les ha permitido tener un mayor alcance en cuanto a la promoción de sus productos y por ende conducir a la empresa hacia el logro de sus objetivos planificados y lograr su crecimiento expandiéndose a nuevos mercados y captación de clientes. (M. Mera, E. Baidal, J. Malabe, E. Vera, 2022)

El marketing digital ha revolucionado el campo del mercadeo, esto ha logrado un enfoque más específico, interactivo, permitiéndonos evidenciar datos cualitativos y cuantitativos, esto hace que las PYMES, medianas y grandes empresas abarquen nuevos mercados, generando así que tengan rentabilidad, actualmente es una herramienta que permite una adaptación a los cambios, anunciar las tendencias e informar de los nuevos comportamientos del mercado de una manera más práctica, eficiente y fácil.

Según un estudio de Gerhardt, Seifert y Gröne (2018), el marketing digital puede influir en el éxito de una empresa emergente al mejorar su visibilidad y accesibilidad en línea, permitiendo una mayor interacción con los clientes, mejorando la eficiencia en la adquisición de clientes y aumentando la lealtad del cliente. Además, el marketing digital puede ayudar a

las empresas emergentes a

establecer su marca y mejorar su reputación en línea, lo que puede ser especialmente importante para aquellas que operan en mercados altamente competitivos.

### **Marco conceptual**

Marketing: American Marketing Association (AMA) dio por definición de en el año (2007) que el marketing es un conjunto de actividades, instituciones y procesos, que se vinculan a términos como intercambio de ofertas, valor y diversos tipos de agentes (consumidores, clientes, socios y sociedad en general). Tratando de recoger los aspectos fundamentales de las distintas aportaciones realizadas por la ama, Kotler y Armstrong (2008) definen el término marketing como “un proceso social y de gestión, a través del cual individuos y grupos obtienen lo que necesitan y desean, creando, ofreciendo e intercambiando productos u otras entidades con valor para los otros”. Esta definición nos permite identificar fácilmente los siguientes conceptos básicos del marketing los cuales son: necesidades, deseos y demandas, producto, valor, satisfacción y emoción, intercambio, transacción y relación; mercado; gestión de marketing. (Monferrer, 2013).

Marketing digital: El marketing digital es la aplicación de las estrategias de comercialización llevadas a cabo en los medios digitales. Todas las técnicas del mundo offline son imitadas y traducidas a un nuevo mundo: el mundo online. En el ámbito digital aparecen nuevas características como la inmediatez, la irrupción de las redes sociales y las herramientas que nos permiten hacer mediciones reales.

Sector agropecuario: Es el sector que obtiene el producto de sus actividades directamente de la naturaleza, sin ningún proceso de transformación. Dentro de este sector se encuentran la agricultura, la ganadería, la silvi- cultura, la caza y la pesca. (Linero, 2017)

### **Antecedentes de Investigación**

Estudio de Factibilidad para la Creación de una Empresa de Asesorías en Marketing Digital Para la Pequeña y Mediana Empresa de la Ciudad de Bogotá en Diciembre del 2021, El presente estudio tiene como objetivo determinar la factibilidad de la creación de una empresa de asesoría en marketing digital que estará enfocada en las PYMES de la ciudad de Bogotá, proporcionando de esta forma apoyo comercial y publicitario a los emprendimientos que se generan en la actualidad, por medio de herramientas digitales como las redes sociales que son de fácil acceso y de menor costo, el estudio se orientó en la realización de un análisis de mercado, técnico, administrativo, legal y financiero, los cuales permitieron determinar la viabilidad del proyecto, obteniendo como resultado que este es un proyecto rentable, que generará ganancias para la sociedad que constituirá la empresa, y en el caso de las PYMES de la ciudad de Bogotá podría facilitar que se den a conocer de una forma más ágil logrando cumplir con sus metas y objetivos de ventas. (Casallas Peñuela, 2021)

Plan De Negocio, Implementación Tecnológica En Ventas Agrarias, el siguiente proyecto emprendedor propone una alternativa digital en la maximización de ventas agropecuarias en el departamento de Cundinamarca, a través de una aplicación que conecte a los consumidores directamente con los campesinos que suministran productos de primera necesidad a los hogares, restaurantes, hoteles del sector con un alcance hasta Bogotá y Soacha, de manera inicial en el auge tecnológico que mostró la pandemia en Latinoamérica y Colombia en el cual los ingresos por ventas digitales crecieron en un 230% y para Colombia un 130% según Jorge Quiroga, CEO

de Black Sip. Según

María Paula

Silva, country manager para Colombia de Black Sip, afirmó que las ventas de e-commerce en el país alcanzaron los US\$5.386 millones 2020, lo que significa un aumento de 35% respecto a 2019. ‘‘La República’’ (2020), lo cual nos indica que es un excelente tiempo de innovación digital y nuevas alternativas en los modelos de negocio tradicional en el sector agrario. (Cruz y García, 2021)

Proyecto Mike Huevos, este proyecto está enfocado a la comercialización de huevos frescos ‘‘Huevos Mike’’ a través de un establecimiento comercial y redes sociales en Zipaquirá; De esta manera, se analiza la factibilidad de comercializar huevos frescos en tienda física y en redes sociales del emprendimiento Mike Eggs. En cuanto a la metodología de investigación corresponde a impactar el mercado avícola. Por otro lado, se enfoca en hacer la comparación sustentable de la venta de huevos a través de establecimientos comerciales y redes sociales, no cabe duda que Mike Huevos juega un papel muy importante, logrando llevar a cabo innovación en el mercado, ya sea en sus puntos físicos y plataformas de venta., alcanzando el éxito en su objetivo. En definitiva, el desarrollo de esta investigación se realiza en procesos satisfactorios, la forma de comercialización, lo que lleva a esta investigación es mantener un impacto en la marca para incrementar las ventas, llegando a los municipios aledaños a Zipaquirá Cundinamarca ya sea por puntos físicos y redes sociales, al final los dos canales muestran el mismo interés. Mike huevos busca satisfacer al cliente brindándole comodidad y calidad en su consumo de huevos frescos. (Salamanca, 2023).

## **Metodología**

### **Estudio de caso**

El proyecto se aborda desde una metodología de estudio de caso que involucra aspectos de carácter cualitativo, es decir el mercado a estudiar el cual trata del sector agrícola y su constante avance gracias a la implementación tecnología, ya sea automatizando sus procesos y/o como una estrategia de marketing digital, la tecnología como apoyo empresarial, por ejemplo, estudios que sugieren que el marketing digital puede ser un medio efectivo para mejorar el éxito empresarial de las empresas emergentes, especialmente en términos de visibilidad, alcance y aumento de las ventas. Sin embargo, es importante tener en cuenta que el éxito del marketing digital también depende de varios factores, como la calidad de la estrategia de marketing, la habilidad para adaptarse a las tendencias del mercado y la capacidad para mantenerse al día con la tecnología digital. (Bedoya, 2023).

Para complementar dicha información también es importante mencionar los aspectos cuantitativos como lo son medición de tiempos y medición de cantidad de ventas que se obtuvieron con la implementación de marketing digital, los cuales se harán periódicamente comparando ventas con años anteriores, encontrando datos de productividad, rendimiento, gastos e ingresos en el emprendimiento.

### **Contextualización del modelo de negocio**

Huevos Ruby es un emprendimiento que nació en 2020 en plena pandemia, es uno de los tantos proyectos que surgieron a raíz de la pandemia COVID -19, es un negocio familiar ubicado en Fomeque – Cundinamarca en donde al tener el espacio y siendo dueños de esta finca se idearon un primer galpón en donde se compraron 3.300 gallinas ponedoras, de allí empezaron a adquirir conocimiento para temas como (vacunas, logística, alimentación).



Al principio enfrentaron gastos como veterinaria, perdidas en alimentos, agua y la distribución de los huevos, también estaban en busca de clientes. Para poder hacer las inversiones de este proyecto se necesito de apoyo financiero por parte de entidades como bancos, cooperativas para apoyar financieramente el negocio, además de ahorros propios y de utilizar un viejo carro para la distribución de los huevos, teniendo en cuenta que era muy pequeño y en ocasiones se debía hacer hasta 3 viajes y esto significaba mas gasolina, peajes y demás.

Transcurrido un año aproximadamente se acaba el proceso con estas 3.300 gallinas iniciales, se venden como gallinaza y se limpia el galpón. Con esta primera fase se obtienen excelentes ganancias y ya con la experiencia de este primer grupo de gallinas se hacen ciertos ajustes, se procede a hacer un segundo galpón, se invierte en comedores automáticos, la clasificadora de huevos y el tan anhelado camión para realizar los transportes de los huevos ya que empiezan aumentar las ventas, se pagan deudas a bancos y se pide nuevamente inyección de capital para empezar con 6.600 gallinas ponedoras.

Hoy en día con 3 años ya de experiencia, esta familia ha mejorado su calidad de vida, generan otra fuente de ingresos y siguen creciendo ya que están en la construcción del tercer galpón para aumentar el número de gallinas y así aumentar las ventas. Este crecimiento se ha debido al voz a voz de diferentes microempresarios de la zona que los han recomendado.

### **Descripción del aspecto susceptible de mejora de un área funcional**

Para Huevos Ruby es de suma importancia que todas sus áreas se encuentren en el mejor funcionamiento, con el fin de que esta buena gestión se vea reflejada en los indicadores de rentabilidad dentro de la misma, se ha evidenciado que el área del emprendimiento donde se debe invertir tiempo y organización es el área de las ventas, aunque no es un secreto que las

ventas se han incrementado si

hace falta entrar en el mercado digital, puesto que ha venido cogiendo gran fuerza y esto sería un excelente manera de aumentar consumidores en Cundinamarca, expandir mas el negocio y quizás llegar a ser productores y comercializadores a nivel nacional.

Para lograr estos objetivos se implementa la herramienta de marketing digital que busca posicionar a Huevos Ruby en el mercado a nivel Cundinamarca, teniendo en cuenta las ventajas que ofrece el mercado digital.

### **Propuesta de mejora**

Para impulsar el reconocimiento, las ventas y el posicionamiento de Huevos Ruby, se implementarán plataformas digitales estratégicas que permitan alcanzar a un público más amplio y generar una mayor interacción con los consumidores, al establecer una presencia en plataformas digitales como sitios web y redes sociales. Estas actuaran como puntos de venta digitales para exhibir el producto, lo que atraerá a nuevos clientes interesados en huevos frescos y de calidad, principalmente con el branding digital se creara reconocimiento de la marca, y así poder trabajar para lograr amplitud de clientes a los alrededores del municipio de Fomeque, por medio de este reconocimiento de marca junto con la implementación de redes sociales y pagina web es posible establecer un sistema de atención al cliente eficiente, teniendo comunicación directa y eficiencia en el proceso de ventas y así mismo con los proveedores.

### **Implementación de redes sociales:**

Para mejorar nuestra presencia en línea y establecer una conexión directa con nuestros clientes, proponemos la implementación de las siguientes redes sociales: Facebook, Instagram y TikTok. Se crearán infografías que serán publicadas en las redes sociales del emprendimiento para compartir información relevante sobre el producto, promociones y noticias relacionadas con

la industria de los huevos, donde se creará contenido visualmente atractivo, como imágenes y videos del producto, recetas, interacción con los seguidores, la respuesta a comentarios y mensajes, consejos de cocina y testimonios de clientes satisfechos. Para proyectar una imagen más profesional y establecer una presencia digital confiable, se propone el desarrollo de una página web fácil de navegar, con un diseño moderno, desarrollaremos contenido de calidad, como descripciones detalladas del producto, información sobre el emprendimiento.

### **Resultados**

Este proyecto contribuye de manera significativa al crecimiento de Huevos Ruby ya que se implementa el marketing digital que como hemos evidenciado es una gran herramienta. A continuación, se presentan las infografías creadas para atraer nuevos consumidores expuestas mediante las redes sociales:

## HUEVOS RUBY

CONTACTO: 301 360 1181

### EMPRESARIATO FAMILIAR



#### ¿Dónde nos puedes encontrar?

Estamos ubicados en Fomeque - Cundinamarca y en las redes sociales como Huevos Ruby



2)

#### Información del producto

La actividad de nuestro emprendimiento es la producción y venta de huevos al por mayor y al por menor, ofrecemos un producto fresco y de buena calidad



3)



#### Medios de pago:



NEQUI



DAVIPLATA

301 360 1181



Transferencias Bancarias  
Bancolombia



EFECTIVO



**Link de video:** <https://vm.tiktok.com/ZMjEh2Tdy/>

### **Análisis de Resultados.**

Con la implementación del marketing digital se evidencio que los consumidores responden positivamente al observar un emprendimiento familiar y de alta calidad con el producto, hubo aumento de ventas, las fotos e imágenes compartidas en las redes sociales también nos dieron a conocer a nivel Cundinamarca, esto impacto de manera positiva y también se han creado videos en redes sociales donde les ha gustado y se leen comentarios optimistas.

Toda esta divulgación en redes sociales ha servido para unir a la familia dueña del emprendimiento y están en la construcción de su tercer galpón en dónde se incrementarán las gallinas ponedoras y por ende las ventas.

## **Conclusiones**

La implementación de plataformas digitales es una estrategia eficaz para impulsar el reconocimiento, las ventas y el posicionamiento de una marca. En el caso de Huevos Ruby, esta estrategia le permitirá alcanzar a un público más amplio, generar una mayor interacción con los consumidores y atraer a nuevos clientes interesados en su producto.

El branding digital es una parte fundamental de cualquier estrategia de marketing digital. En el caso de Huevos Ruby, este branding debe centrarse en crear una imagen de marca positiva y atractiva que destaque los atributos de sus productos.

El buen uso de redes sociales como Facebook, Instagram y TikTok es una estrategia eficaz para mejorar la presencia en línea de una empresa y establecer una conexión directa con sus clientes. Estas redes sociales permiten a las empresas llegar a un público amplio, generar interacción con los consumidores y compartir contenido relevante sobre su producto.

El desarrollo de una página web es fundamental para proyectar una imagen más profesional y establecer una presencia digital confiable. Una página web bien diseñada y funcional permite a las empresas proporcionar información sobre su producto, interactuar con los clientes y generar leads (estrategias para atraer clientes).

## Recomendaciones

La implementación de plataformas digitales es una estrategia clave para el crecimiento de cualquier negocio. En el caso de Huevos Ruby, esta estrategia le permitirá alcanzar a un público más amplio, generar una mayor interacción con los consumidores y atraer a nuevos clientes interesados en sus productos.

Para implementar esta estrategia, Huevos Ruby debe definir claramente su público objetivo. Una vez que conozca a sus clientes ideales, podrá crear contenido relevante y atractivo que los atraiga. También debe interactuar con los seguidores en las redes sociales para construir relaciones y generar engagement (conexión efectiva).

Además de las redes sociales, Huevos Ruby también debe desarrollar una página web fácil de navegar y con un diseño moderno. La página web debe proporcionar información detallada sobre los productos e historia de la empresa.

Para que estas estrategias sean exitosas, Huevos Ruby debe realizar un seguimiento de los resultados. Esto le permitirá observar su eficacia y realizar los ajustes necesarios.

Definir los objetivos es importante para la página web antes de comenzar a diseñarla. Esto ayudará a asegurar que la página web satisfaga las necesidades de la empresa.

## Referencias

- Marcela, A., Otálvaro, S., & Alarcón, A. (s/f). Marketing Digital Sector Agrícola. Edu.co. Recuperado el 28 de octubre de 2023, de <https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/324d8ad5-31a9-4ec8-abd7-bbb4b259d635/content>
- León, J. A. C. (s/f). Propuesta de marketing digital para el posicionamiento de la empresa La espiga dorada, Huancayo - 2018. Edu.pe. Recuperado el 28 de octubre de 2023, de [https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/7699/2/IV\\_FIN\\_103\\_TE\\_Calero\\_Leon\\_2020.pdf](https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/7699/2/IV_FIN_103_TE_Calero_Leon_2020.pdf)
- Mera de La Cruz, M. P., Universidad Tecnológica Ecotec, Guayaquil, Ecuador., Baidal Castellanos, E. A., Malave Moreira, J. A., Vera Huayamave, E. M., Universidad Tecnológica Ecotec, Guayaquil, Ecuador., Universidad Tecnológica Ecotec, Guayaquil, Ecuador., & Universidad Tecnológica Ecotec, Guayaquil, Ecuador. (2022). La mejora y crecimiento empresarial a través de las estrategias de marketing digital. *E-IDEA Journal of Business Sciences*, 4(17), 45–62. <https://doi.org/10.53734/eidea.vol4.id234>
- E. (s/f). Impacto del marketing digital en el desarrollo de empresas emergentes: la nueva era. Edu.co. Recuperado el 28 de octubre de 2023, de [https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tdea/3491/8216\\_Jose\\_David\\_Bedoya\\_Gonzalez\\_trabajo\\_de\\_grado\\_41007\\_469382229%20%28%29.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tdea/3491/8216_Jose_David_Bedoya_Gonzalez_trabajo_de_grado_41007_469382229%20%28%29.pdf?sequence=3&isAllowed=y)
- Monferrer Tirado, D. (2013). Fundamentos del marketing. Universitat Jaume I.
- Linero-Noguera, M. de J. (2017). Sector agropecuario en Colombia. Universidad Cooperativa de Colombia.



- MD

Marketing

Digital. (s/f-b). MD Marketing Digital - Agencia de marketing online. MD Marketing Digital

- Agencia de Marketing Online. Recuperado el 13 de noviembre de 2023, de

<https://www.mdmarketingdigital.com/que-es-el-marketing-digital>