

Reporte de Lectura

Tema: E- commerce	Motivación
-------------------	------------

Ficha de la fuente de información.	
No. 1	<i>Fuente original (hipertexto o base de datos). Google</i>
Palabras claves. Ambiente laboral, violencia, trabajadoras sexuales, consumo de alcohol, consumo de drogas.	
Referencia APA. Iturbide, A. (2025). Qué es el e-commerce marketing y sus 10 estrategias más efectivas. Tiendanube. https://www.tiendanube.com/blog/e-commerce-marketing/	
RESUMEN (si la información es tomada de un artículo)	

Texto (literal con número de página)
<ol style="list-style-type: none">1. Su objetivo principal es aumentar las ventas y construir relaciones duraderas entre la marca y su audiencia, usando canales como redes sociales, buscadores, e-mail marketing y contenido especializado.2. Algunas de sus principales ventajas son:<ul style="list-style-type: none">-Atraer nuevos clientes: las acciones de marketing digital te ayudan a llegar a personas interesadas en lo que vendes y a dirigir tráfico calificado hacia tu tienda online.-Aumentar la tasa de conversión: al conectar con el público adecuado y ofrecerle mensajes relevantes, es más probable que las visitas se conviertan en compras.-Mejorar la visibilidad de tu marca: una estrategia bien ejecutada posiciona tu negocio en buscadores, redes sociales y otros canales clave.-Fidelizar a tus compradores: permite mantener el contacto después de la venta y fomentar compras recurrentes a través de campañas personalizadas.

Reporte de Lectura

-Destacar frente a la competencia: al comunicar tu propuesta de valor de forma clara y diferenciadora, tu marca gana autoridad en su categoría.

3. Plan:

- Analizar el mercado y la competencia
- Definir a tu público objetivo
- Establecer objetivos claros y medibles
- Elegir los canales adecuados
- Organizar un calendario de acciones.

4. Estrategias de marketing

- SEO
- Blog
- Contenido Lo-Fi en redes sociales
- E-mail marketing
- Anuncios pagos segmentados
- Microinfluencers o afiliados
- Ventanas emergentes
- Personalizar la experiencia de compra
- Programa de fidelización
- Retargeting

Prontuario

Parafraseo del texto seleccionado.

1. Aumentar las ventas y construir relaciones duraderas entre la marca y el consumidor
2. -Atrae clientes nuevos.
-Aumenta la tasa de conversión.
-Mejora la visibilidad de la marca.
-Fideliza clientes.
-Destaca frente a la competencia.
3. -Analizar el mercado y la competencia.
-Definir el público objetivo.
-Establecer objetivos claros y medibles.
-Elegir los canales adecuados.
-Organizar el calendario de acciones.
4. SEO
Blog

Reporte de Lectura

Contenido en redes sociales.
E- mail
Anuncios
Microinfluencers.
Personalizar experiencia de compra.
Programa de fidelización
Retargeting.