

Reporte de Lectura

Tema:

Estrategia y oportunidades del mercado

Ficha de la fuente de información.

No. 1 [.https://tecnosoluciones.com/segmentacion-del-comportamiento-en-marketing/](https://tecnosoluciones.com/segmentacion-del-comportamiento-en-marketing/)
Google web

Palabras claves: conversión, patrones de compras, marketing digital

Referencia APA.

Rodriguez, D. (2023, 19 de julio). Segmentación del comportamiento en marketing: Guía detallada para maximizar el compromiso del cliente y las conversiones. TecnoSoluciones

RESUMEN (si la información es tomada de un artículo)

Texto (literal con número de página)

Prontuario

Parafraseo del texto seleccionado

Esta forma de segmentar ayuda a crear mensajes y estrategias más personalizadas, lo que permite aumentar el compromiso y mejorar las conversiones. Al entender mejor cómo se comportan los usuarios, las empresas pueden ofrecer experiencias más relevantes y construir relaciones más fuertes con sus clientes.

Reporte de Lectura

Tema:	Estrategia y oportunidades del mercado
-------	--

Ficha de la fuente de información.	
No. 1	https://advertising.amazon.com/es-mx/library/guides/inclusive-marketing#5a
Google web	
Palabras claves: representación, equidad, respeto cultural	
Referencia APA. Amazon Ads. (s. f.). Marketing inclusivo: Una guía completa sobre la inclusión en la publicidad y el marketing. Amazon Ads.	
RESUMEN (si la información es tomada de un artículo)	

Texto (literal con número de página)
Prontuario
Destaca que la inclusión no solo mejora la imagen de la marca, sino que también ayuda a conectar con audiencias más diversas. Además, recomienda considerar factores como la accesibilidad, la representación realista y el respeto por diferentes culturas, para que la comunicación sea más auténtica y llegue a más personas. Parafraseo del texto seleccionado

Tema:	Estrategia y oportunidades del mercado
-------	--

Ficha de la fuente de información.	
No. 1	

Reporte de Lectura

	<p>https://www.iebschool.com/hub/tendencias-marketing-digital/ Google web</p>
Palabras claves: experiencia del usuario, innovación, nuevas tecnologías	
Referencia APA. Fuente, O. (2025, 1 de abril). Tendencias de marketing digital más disruptivas para 2025. IEBS Business School.	
RESUMEN (si la información es tomada de un artículo)	

Texto (literal con número de página)
Prontuario
<i>Paráfraseo del texto seleccionado</i>
Destaca el crecimiento de la inteligencia artificial, la personalización cada vez más precisa y la aparición de herramientas más automatizadas. También menciona que las marcas deben enfocarse en experiencias más fluidas, interactivas y adaptadas a las necesidades del usuario. En general, explica cómo la tecnología está cambiando la forma en que las empresas se conectan con sus clientes.