

# PROYECTO FINAL MARKETING Y PUBLICIDAD

**Alumno:** Sona Petrosyan

**Tutor del trabajo:** Luis Monreal

**Responsable de la empresa:** Gevorg Grigoryan

**Curso:** CFGS Marketing y Publicidad

Valencia, Mayo 2024

**JOOMAG**

# INTRODUCCIÓN

Este trabajo final de grado se ha desarrollado a partir de una experiencia práctica en el departamento de marketing de Joomag, ubicado en Armenia, donde el estudiante ha tenido la oportunidad de observar y participar directamente en la ejecución de estrategias de marketing digital. El objetivo principal del estudio ha sido formar parte del departamento de marketing de una empresa real, trabajar a nivel profesional y evaluar la efectividad de estas estrategias en la atracción y retención de la audiencia, elementos cruciales para el éxito empresarial en el contexto digital actual.

La investigación comienza con los antecedentes y la contextualización de Joomag, estableciendo un marco que ilustra la evolución de la empresa y su posicionamiento estratégico en la industria. Se realiza un análisis detallado del entorno general y específico que afecta a la organización, identificando factores externos que influyen en sus operaciones y decisiones estratégicas.

Durante el período de prácticas, además de participar en diversas campañas, se llevaron a cabo observaciones estratégicas sobre la implementación y resultados de un plan de marketing bien estructurado y su interacción con el plan de recursos humanos de la empresa. Estas actividades permitieron al estudiante obtener una comprensión profunda de cómo la teoría del marketing y la gestión de recursos humanos se aplican en un entorno empresarial real.

Este análisis se enriqueció con reuniones con los trabajadores de la empresa y supervisores, quienes aportaron perspectivas adicionales sobre los desafíos específicos de la empresa. Además, se explora el impacto del marketing y diseño digital en la promoción y posicionamiento de la empresa en el mercado digital.

Finalmente, se define el puesto de trabajo necesario para llevar a cabo las estrategias observadas, describiendo las competencias y habilidades requeridas.

# ÍNDICE

<b>1. Antecedentes y contextualización de la empresa</b>	<b>5</b>
1.1.Actividad de la empresa y su ubicación en el sector.	
1.2.Estructura y organización empresarial del sector y análisis de la competencia.	
1.3.Misión, visión y valores.	
1.4.La cultura de la empresa: imagen corporativa, manual de identidad.	
<b>2. Análisis del Entorno General y Específico</b>	<b>10</b>
2.1.Análisis PESTEL.	
2.2.Análisis de las 5 fuerzas de Porter.	
2.3.Análisis DAFO-CAME	
<b>3. Plan de Recursos Humanos</b>	<b>4</b>
3.1.Organigrama de la empresa. Relación funcional entre departamentos. Ubicación del alumno en prácticas en el organigrama.	
3.2.Identificación de las funciones de los puestos de trabajo.	
3.3.Procedimientos de trabajo en el ámbito de la empresa. Sistemas y métodos de trabajo.	
<b>4. Plan de Marketing</b>	<b>20</b>
4.1.Segmentación y Público Objetivo.	
4.2.Estrategia de Marketing.	
4.3.Herramientas del marketing operativo.	
4.4.El producto/servicio.	
4.5.El precio.	
4.6.La promoción.	
4.7.La relación con el cliente.	
4.8.La distribución en el mercado local e internacional.	

<b>5. Marketing y Diseño Digital</b>	<b>23</b>
5.1.Presencia online de la empresa, análisis y valoración.	
5.2.Elabora un plan de mejora online con las acciones a llevar a cabo en función del análisis y valoración.	
5.3.Realiza una propuesta de logo y justifícalo.	
5.4.Realiza un plan para ganar presencia en redes sociales y captar nuevos seguidores.	
5.5. Plan de Evento para Joomag en el Hotel DoubleTree by Hilton, Ereván	
<b>6. Definición del puesto de trabajo</b>	<b>29</b>
6.1.Objetivos del puesto.	
6.2.Descripción de tareas.	
6.3.Relaciones.	
6.4.Disponibilidad.	
6.5.Documentación.	
6.6.Ambiente	
6.7.Riesgos	
6.8.Dedicación	
6.9.Integración	
<b>7. Conclusión</b>	<b>33</b>

## **1. Antecedentes y Contextualización de la Empresa**

### **1.1. Actividad de la empresa y su ubicación en el sector.**

Joomag es una plataforma digital innovadora que ofrece soluciones integrales en la creación, distribución y monetización de contenido digital. Fundada en 2009, la compañía se especializa en herramientas de publicación digital para crear revistas, catálogos, folletos, y más, proporcionando a sus usuarios una plataforma todo-en-uno que combina tanto editoriales como herramientas de marketing. Esta funcionalidad permite a los usuarios no solo diseñar contenido interactivo y visualmente atractivo, sino también analizar el comportamiento del lector y optimizar estrategias de marketing en función de datos reales.

La plataforma de Joomag es especialmente apreciada por su versatilidad, ya que se adapta tanto a las necesidades de grandes corporaciones que gestionan grandes volúmenes de contenido como a pequeñas empresas que buscan una forma accesible y sencilla de entrar en el mundo digital. Esta flexibilidad permite a Joomag mantener una posición de liderazgo en un mercado donde la rapidez para adaptarse a nuevas tendencias y tecnologías es crucial.

### **1.2 Estructura y organización empresarial del sector y análisis de la competencia.**

El mundo del marketing y la publicación digital es amplio y está en constante movimiento. Comprender cómo está organizado este sector es crucial para descubrir oportunidades de negocio y entender dónde se puede crecer más. Gracias a los rápidos avances tecnológicos y a los cambios en cómo consumimos información, el sector está siempre cambiando. Dentro de este ambiente, diversos grupos y empresas trabajan juntos, pero también compiten, para ofrecer los mejores servicios y productos.

#### **Principales Actores del Sector:**

- **Desarrolladores de Plataformas:** Estos son los arquitectos del mundo digital, proporcionando las herramientas necesarias para crear, gestionar y distribuir contenido digital. Su tecnología es la base sobre la cual las empresas construyen sus estrategias de contenido.

- **Agencias de Marketing Digital:** Estas agencias son los motores creativos que impulsan la visibilidad en línea, manejando todo desde la optimización en buscadores hasta campañas publicitarias complejas. Su éxito es crucial para la presencia online de cualquier marca.
- **Proveedores de Análisis:** El análisis de datos es fundamental en este sector. Estos proveedores ofrecen insights que permiten a las empresas entender el comportamiento del consumidor y optimizar sus estrategias de marketing.
- **Consultoras de Estrategia Digital:** Con el papel de guías en la transformación digital, estas consultoras ayudan a las empresas a adaptarse y prosperar en el entorno digital, asegurando que las estrategias implementadas sean efectivas y estén alineadas con los objetivos corporativos.

**Los principales competidores de Joomag son los siguientes:**

- **Issuu:** Funciona de manera parecida a Joomag, proporcionando una plataforma que facilita la publicación digital de materiales como revistas y catálogos. Se destaca por su interfaz intuitiva y su capacidad para distribuir contenido en formatos visualmente atractivos.
- **FlippingBook:** Especializado en convertir PDFs en revistas digitales interactivas, FlippingBook se centra en reproducir una experiencia similar a la de leer una revista impresa, pero en un formato digital.
- **MagLoft:** Similar a Joomag, MagLoft ofrece una solución integral para la creación de revistas digitales, con un fuerte enfoque en la personalización y la experiencia de marca, lo que permite a los editores lanzar sus propias aplicaciones y sitios web.
- **Adobe Experience Manager:** Como parte de la suite de Adobe, esta plataforma es más complicada y está diseñada para grandes empresas, incorporando en ella gestión de contenidos web, gestión de activos digitales y herramientas analíticas avanzadas, lo que facilita una amplia integración con otras herramientas de Adobe.

**1.3 Misión, visión y valores.**

**Misión de Joomag**

La empresa proporciona una plataforma integral que simplifica la creación, gestión y análisis de contenido digital. Esta misión se centra en priorizar la tecnología de publicación digital, haciendo que sea accesible y fácil de usar para usuarios de todos los niveles y en todos los sectores, desde pequeños emprendedores hasta grandes corporaciones multinacionales.

### **Visión de Joomag**

La empresa visualiza un futuro donde la tecnología de publicación digital no solo amplía los límites de cómo interactuamos con el contenido, sino que también enriquece la manera en que las audiencias reciben y perciben información, transformando la experiencia de usuario en algo más interactivo, medible y personalizado.

### **Valores de Joomag**

Joomag se guía por un conjunto de valores que no solo reflejan su ética empresarial, sino que también dirigen todas sus operaciones y relaciones:

- **Innovación Continua:** Busca constantemente nuevas ideas y tecnologías para mejorar la experiencia de publicación y marketing digital.
- **Compromiso con la Calidad:** Se dedica a la excelencia en todos los aspectos, desde la interfaz de usuario hasta el soporte al cliente.
- **Integridad y Transparencia:** Opera con honestidad y transparencia en todas sus actividades comerciales, fomentando la confianza y el respeto mutuo.
- **Colaboración y Comunidad:** Valora el trabajo en equipo tanto dentro de la organización como con clientes y socios para desarrollar soluciones eficaces.
- **Sostenibilidad y Responsabilidad Social:** Está comprometida con la sostenibilidad, buscando reducir su impacto ambiental y contribuir positivamente a la comunidad.

### **1.4 La cultura de la empresa: imagen corporativa, manual de identidad.**

Su manual de identidad refleja esta misma esencia, ofreciendo guías claras para asegurar que cada aspecto de su presencia en el mercado sea coherente y refleje sus valores fundamentales. El logotipo de Joomag es distintivo y refleja

claramente los valores y la orientación de la empresa hacia soluciones innovadoras de publicación digital.



Imagen 1: Fuente interna Joomag

El logotipo de Joomag que has mostrado es un ejemplo perfecto de cómo la simplicidad y el color pueden ser utilizados para comunicar una marca de manera eficaz.

### **Diseño y Tipografía**

Este logotipo utiliza una tipografía sans-serif que es moderna y fácil de leer, lo que refleja un enfoque claro y accesible. La ausencia de adornos adicionales en el texto nos da a entender una estética limpia y profesional, ideal para una empresa tecnológica que valora la eficiencia y la claridad.

### **Color**

El azul marino se asocia a menudo con la profesionalidad, la confianza y la seguridad, cualidades que una empresa de soluciones digitales tendría que proyectar a su audiencia. El uso del azul marino también puede transmitir seriedad y estabilidad, elementos cruciales para compañías que manejan la creación y distribución de contenido digital.

La paleta de colores de Joomag se divide en dos secciones claras. La primera es su paleta de colores primarios. Esta debe ser la primera opción al diseñar cualquier comunicación con la marca JOOMAG. Se debe usar en áreas de gran cobertura, como fondos o como un color destacado para resaltar información. Al seleccionar un color secundario, siempre se debe considerar el contexto de la comunicación y las imágenes que puedan rodearlo.



- Paleta de colores primarios:

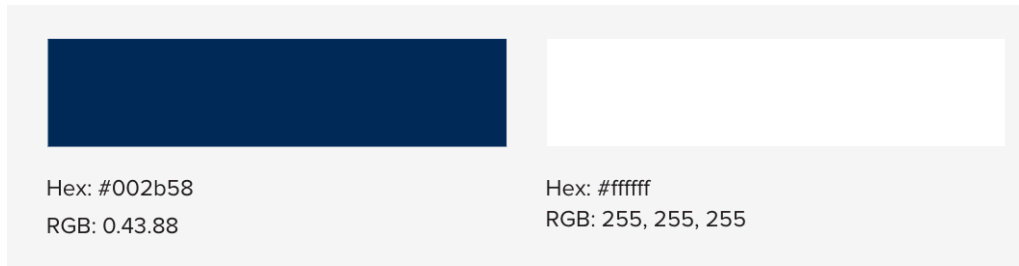


Imagen 3: Fuente interna Joomag

- Paleta de colores secundarios de la marca:

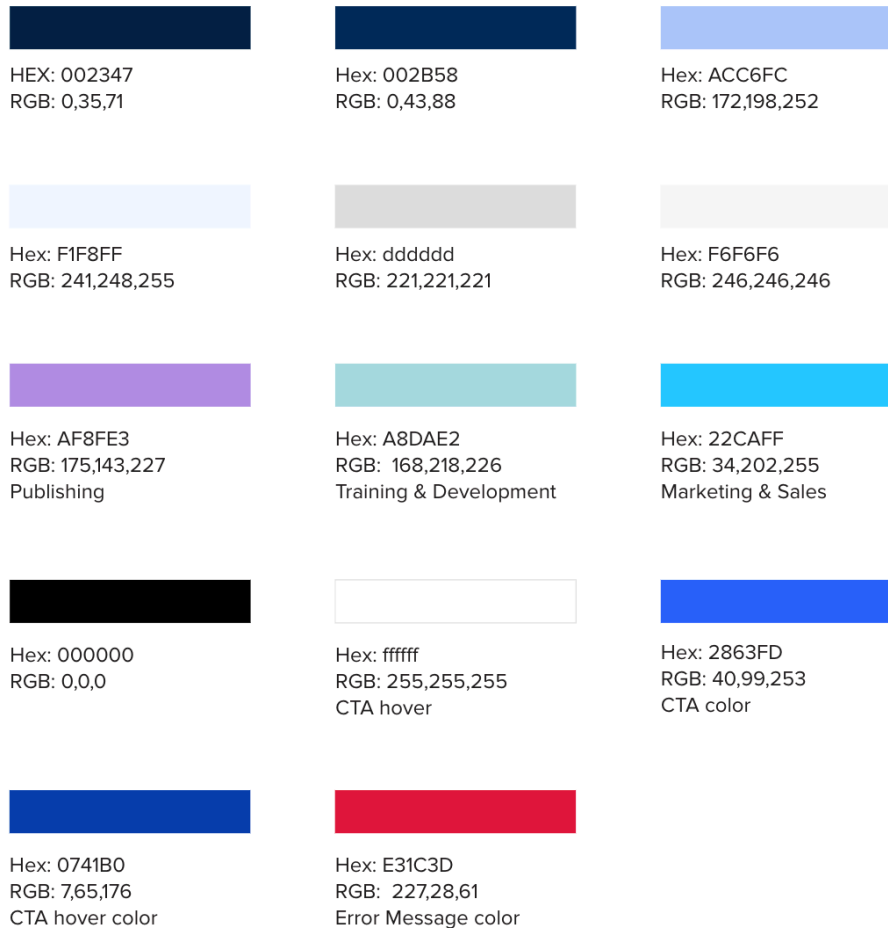


Imagen 4: Fuente interna Joomag

## **Simbolismo**

Aunque el logotipo es tipográfico, el diseño de las letras tiene un toque de originalidad. Las curvas sutiles en ciertas letras como la "J" y la "G" añaden un elemento de suavidad y modernidad, sugiriendo una empresa que es innovadora y amigable.

## **Impacto Visual**

La simplicidad del diseño garantiza que el logotipo sea efectivo y reconocible en pequeños y grandes formatos. Su estilo minimalista asegura que sea fácilmente adaptable a diferentes contextos sin perder su identidad, una característica vital para la coherencia de la marca en todas las plataformas.

Este enfoque en el diseño del logotipo de Joomag refuerza una imagen corporativa que es tanto profesional como moderna, ideal para su posicionamiento como líder en tecnología de publicación digital.

## **Tipografía Corporativa**

Proxima Nova Bold

Proxima Nova Semibold

Proxima Nova Regular

## **2. Análisis del Entorno General y Específico**

### **2.1 Análisis PESTEL.**

El análisis PESTEL es una herramienta clave para entender el entorno en el que opera una empresa. Este modelo tiene seis factores externos que pueden afectar a la empresa:

#### **Políticos:**

La manera en que Joomag distribuye contenido digital puede ser directamente afectada por regulaciones de internet y políticas de censura, que cambian bastante de un país a otro. Además, la estabilidad política es crucial; en

regiones con tensiones o conflictos, puede ser más difícil operar de manera eficaz.

### **Económicos:**

Una recesión podría llevar a las empresas a recortar gastos en áreas como la publicidad, lo cual afectaría los ingresos de Joomag. Por otro lado, el crecimiento en inversiones para tecnología digital abre puertas para que Joomag expanda y mejore sus servicios.

### **Sociales:**

El cambio hacia el consumo de contenido digital es una tendencia que juega a favor de Joomag, pero también está el factor de la privacidad de datos. Joomag necesita manejar con cuidado el cómo recopila y utiliza la información para no perder la confianza de sus usuarios.

### **Tecnológicos:**

Cada nueva tecnología puede mejorar significativamente lo que Joomag ofrece, desde cómo se crea el contenido hasta cómo se analiza. Pero cuanto más grande es la empresa, más responsabilidades existen: la ciberseguridad es un desafío constante en el que Joomag debe invertir continuamente.

### **Ecológicos:**

Hay una presión creciente sobre todas las empresas para operar de manera sostenible. Joomag podría considerar invertir en tecnologías verdes para sus centros de datos, por ejemplo, no solo para cumplir con la legislación sino también para mejorar su imagen de marca.

### **Legales:**

Las leyes de derechos de autor y las regulaciones de publicidad digital son especialmente relevantes para Joomag. Debe estar siempre al tanto de los cambios legislativos para asegurarse de que sus operaciones y las de sus clientes cumplan con las normas existentes.

## **2.2 Análisis de las 5 fuerzas de Porter**

### **1. Competencia entre Rivales**

Joomag está en un campo donde la competencia aumenta día tras día. Compite con otras plataformas como Issuu y FlippingBook, y todos están luchando para captar la atención con características innovadoras y servicios de calidad.

### **2. Amenaza de entrada de nuevos competidores.**

Entrar en el mercado de la publicación digital no es excesivamente difícil, lo que significa que siempre hay una posibilidad de que nuevos competidores aparezcan con ideas frescas.

### **3. Amenaza de Productos Sustitutos**

No sólo otras plataformas de publicación digital son una amenaza, sino también toda la gama de herramientas de marketing digital y plataformas de contenido que las empresas podrían usar en lugar de Joomag. Esto incluye desde redes sociales hasta herramientas de email marketing.

### **4. Poder de Negociación de los Proveedores**

Joomag depende de tecnología avanzada, y aunque hay muchos proveedores, aquellos que ofrecen componentes únicos o superiores podrían tener una considerable influencia.

### **5. Poder de Negociación de los Clientes**

Los clientes de Joomag tienen muchas opciones a su disposición, lo que les da una fuerte capacidad de negociación. Esto obliga a Joomag a mantener sus precios atractivos y a asegurarse de que están proporcionando un valor real y tangible.

### **2.3 Análisis DAFO-CAME.**

Joomag realmente se ha destacado en el competitivo mundo de la publicación digital, especialmente por su plataforma innovadora y fácil de usar. Esta combinación no solo atrae a usuarios de todos los niveles, sino que también aumenta su reputación por ofrecer un servicio al cliente de primera, y por ello su **fortaleza** sigue en pie día a día.

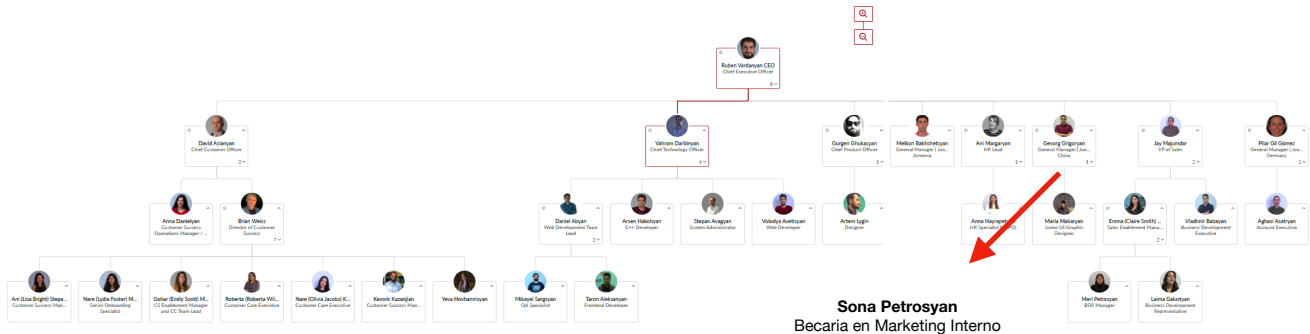
Sin embargo, no todo es perfecto, ya que existen las **debilidades**; la empresa se enfrenta al desafío constante de mantener su tecnología al día, lo cual es crucial ya que cualquier fallo técnico podría afectar su operatividad. Además, la **competencia** es grande y Joomag tiene que competir por mantener su lugar en el mercado frente a rivales grandes y bien establecidos.

A pesar de estos desafíos, Joomag tiene **oportunidades** claras para crecer. Hay un mucha potencial para expandirse en mercados emergentes donde la digitalización aún no ha saturado. Además, establecer alianzas estratégicas con grandes nombres en los medios y la tecnología podría abrir nuevas puertas para su crecimiento. Innovar sigue siendo clave; por ejemplo, integrar la inteligencia artificial para personalizar y analizar contenido podría diferenciar aún más a Joomag de sus competidores.

No obstante, las **amenazas** están siempre presentes. Los rápidos cambios en la tecnología requieren adaptaciones constantes para no quedarse atrás. Las regulaciones cada vez más estrictas sobre la privacidad y los datos pueden restringir algunas de sus operaciones o aumentar los costos. Además, la economía global influye directamente en los presupuestos de publicidad de sus clientes, lo que puede impactar los ingresos de Joomag.

### 3. Plan de Recursos Humanos

#### 3.1 Organigrama de la empresa. Relación funcional entre departamentos. Ubicación del alumno en prácticas en el organigrama.



#### 3.2. Identificación de las funciones de los puestos de trabajo

##### CEO (Chief Executive Officer)

Ruben Vardanyan:

- **Responsabilidades:** Dirige y supervisa todas las operaciones y estrategias de Joomag. Toma decisiones clave para el crecimiento y la dirección de la empresa, establece objetivos y asegura que todos los departamentos trabajen hacia el logro de estos objetivos.

##### CCO (Chief Customer Officer)

David Aslanyan:

- **Responsabilidades:** Supervisa todas las actividades relacionadas con el cliente, incluyendo la satisfacción del cliente, el soporte y el éxito del cliente. Asegura que las necesidades de los clientes se cumplan y que se mantenga una relación positiva y productiva con ellos.

##### Customer Success Operations Manager

Anna Danielyan:

- **Responsabilidades:** Gestiona las operaciones diarias del equipo de éxito del cliente.
- **Ani (Lisa Bright):** Customer Success Manager, se enfoca en garantizar que los clientes logren sus objetivos utilizando los productos de Joomag.
- **Nare (Lydia Foster):** Senior Onboarding Specialist, responsable de guiar a los nuevos clientes a través del proceso de incorporación.

- **Gohar (Emily Scott):** CS Enablement Manager and CC Team Lead, lidera el equipo de éxito del cliente y captaciones.
- **Roberta (Roberta Wills):** Customer Care Executive, proporciona soporte y resolución de problemas a los clientes.
- **Nare (Olivia Jacobs):** Customer Care Executive, similar a Roberta, trabaja en el soporte y la atención al cliente.

#### *Director of Customer Success*

Brian Weiss:

- **Responsabilidades:** Lidera el equipo de éxito del cliente, desarrollando estrategias para mejorar la retención de clientes y su satisfacción. Colabora con otros departamentos para garantizar que los clientes tengan una experiencia excelente.

#### *CTO (Chief Technology Officer)*

Vahram Darbinyan:

- **Responsabilidades:** Dirige el desarrollo tecnológico y las estrategias de productos. Supervisa la infraestructura técnica y asegura que la tecnología de Joomag sea innovadora y eficiente.

#### *Web Development Team Lead*

Daniel Albyan:

- **Responsabilidades:** Lidera el equipo de desarrollo web, asegurando la entrega de proyectos web de alta calidad y en tiempo.

#### *C++ Developer*

Arsen Hakobyan:

- **Responsabilidades:** Desarrolla y mantiene componentes del software utilizando el lenguaje de programación C++.

#### *System Administrator*

Stepan Avagyan:

- **Responsabilidades:** Gestiona y mantiene los sistemas y servidores de Joomag, asegurando su funcionamiento continuo y seguro.

#### *Web Developer*

Volodya Avetisyan:

- **Responsabilidades:** Desarrolla y mantiene las aplicaciones web de Joomag.

### *Designer*

Artem Ilyin:

- **Responsabilidades:** Responsable del diseño gráfico y de la experiencia de usuario (UI/UX) de los productos de Joomag.

### *Customer Success Manager*

Kevork Kazanjian:

- **Responsabilidades:** Similar a Ani (Lisa Bright), trabaja para asegurar que los clientes logren sus objetivos con los productos de Joomag.

### *QA Specialist*

Yeva Hovhannian y Mikayel Sargsyan:

- **Responsabilidades:** Realizan pruebas de calidad en los productos de Joomag para asegurar que funcionen correctamente y sin errores.

### *Frontend Developer*

Taron Alekanyan:

- **Responsabilidades:** Desarrolla la parte frontal de las aplicaciones web de Joomag, asegurando una interfaz de usuario atractiva y funcional.

### *CPO (Chief Product Officer)*

Gurgen Ghukasyan:

- **Responsabilidades:** Dirige la gestión de productos, desarrollando estrategias para mejorar los productos existentes y crear nuevos que satisfagan las necesidades del mercado.

### *General Manager (Armenia)*

Melkion Bakhchhetsyán:

- **Responsabilidades:** Supervisa las operaciones y estrategias en Armenia.

### *HR Lead*

Ani Margaryan:

- **Responsabilidades:** Lidera el departamento de recursos humanos, gestionando la contratación, retención y desarrollo del personal.

### *HR Specialist (HRBP)*

Anna Hayrapetyan:

- **Responsabilidades:** Apoya a los empleados y gerentes, actuando como enlace entre el departamento de recursos humanos y el resto de la empresa.



*VP of Sales (Vicepresidente de Ventas)*

Jay Majumdar:

- **Responsabilidades:** Dirige todas las actividades de ventas, desarrollando estrategias para aumentar las ventas y expandir la base de clientes de Joomag.

*General Manager (China) and Marketing Manager*

Gevorg Grigoryan:

- **Responsabilidades:** Supervisa las operaciones y estrategias en China. Y es el jefe de Marketing de Joomag.
- **Sona Petrosyan (Becaria):** Apoya en la ejecución de campañas de marketing, realiza análisis de mercado y colabora en la creación de contenidos y materiales promocionales. Ayuda en la coordinación de eventos y otras actividades de marketing, proporcionando soporte administrativo.

*General Manager (Germany)*

Pilar Gil Gómez:

- **Responsabilidades:** Supervisa las operaciones y estrategias en Alemania.

*Junior UI/Graphic Designer*

Maria Makaryan:

- **Responsabilidades:** Trabaja en el diseño gráfico y de la interfaz de usuario para los productos de Joomag.

*Sales Enablement Manager*

Emma (Claire Smith):

- **Responsabilidades:** Desarrolla y ejecuta estrategias de capacitación en ventas para asegurar que el equipo de ventas tenga las herramientas y conocimientos necesarios para tener éxito.

*Business Development Executive*

Vladimir Babayan:

- **Responsabilidades:** Identifica y desarrolla nuevas oportunidades de negocio.

*Account Executive*

Aghasi Asatryan:

- **Responsabilidades:** Gestiona las cuentas de clientes, asegurando la satisfacción del cliente y la retención.

*BDR Manager*

Meri Petrosyan:

- **Responsabilidades:** Gestiona el equipo de desarrollo de negocios, enfocándose en generar nuevas oportunidades de venta.

*Business Development Representative*

Laima Galustyan:

- **Responsabilidades:** Trabaja para identificar nuevas oportunidades de negocio y establecer relaciones con posibles clientes.

### **3.3 Procedimientos de trabajo en el ámbito de la empresa. Sistemas y métodos de trabajo.**

#### **Procedimientos de Trabajo en Joomag**

1. Desarrollo de Productos
  - **Pruebas de Calidad (QA):** Los especialistas en QA realizan pruebas para asegurar que los productos cumplan con los estándares de calidad. Esto incluye pruebas unitarias, de integración y de aceptación por parte del usuario.
2. Marketing y Ventas
  - **Campañas de Marketing:** Se planifican y ejecutan campañas de marketing digital utilizando herramientas como Google Analytics, HubSpot y otras plataformas de automatización de marketing.
  - **Estrategias de Ventas:** Joomag implementa estrategias de ventas basadas en datos, utilizando CRM para gestionar las relaciones con los clientes y rastrear las oportunidades de ventas.
  - **Colaboración Internacional:** Los equipos de ventas y marketing colaboran con los gerentes regionales (como Gevorg Grigoryan en China y Pilar Gil en Alemania) para adaptar las estrategias a diferentes mercados.
3. Atención al Cliente y Éxito del Cliente

- **Onboarding de Clientes:** Se sigue un proceso estructurado para incorporar nuevos clientes, asegurando que comprendan cómo utilizar los productos de Joomag de manera efectiva.
- **Soporte al Cliente:** El equipo de atención al cliente proporciona soporte continuo a través de varios canales, incluyendo chat en vivo, correo electrónico y teléfono.
- **Gestión de la Relación con el Cliente:** Se utilizan sistemas CRM para gestionar las interacciones con los clientes y mejorar la satisfacción y retención del

#### 4. Recursos Humanos

- **Proceso de Contratación:** Incluye la publicación de ofertas de trabajo, selección de candidatos, entrevistas y procesos de incorporación.
- **Desarrollo Profesional:** Programas de formación y desarrollo para empleados, con sesiones regulares de feedback y evaluaciones de rendimiento.

#### 6. Tecnología y Desarrollo

- **Infraestructura Tecnológica:** Joomag utiliza una infraestructura basada en la nube para alojar sus servicios, asegurando escalabilidad y disponibilidad.
- **Desarrollo Continuo:** Los desarrolladores de Joomag trabajan en ciclos de desarrollo continuo, implementando nuevas características y mejoras de manera regular.

#### 7. Colaboración y Comunicación

- **Herramientas de Comunicación:** Uso de herramientas como Slack y Microsoft Teams para la comunicación y gestión de proyectos.
- **Reuniones Regulares:** Incluyen reuniones de equipo, reuniones interdepartamentales y reuniones con la alta dirección para asegurar la alineación y la colaboración efectiva.

### **Sistemas y Métodos de Trabajo**

#### 1. Sistemas de Gestión de Proyectos

- **Asana:** Para la gestión de tareas y proyectos, facilitando la colaboración entre equipos.

- **Jira:** Para la gestión de desarrollo ágil y seguimiento de incidencias.
2. Sistemas de Gestión de Relaciones con el Cliente (CRM)
    - **HubSpot CRM:** Para gestionar las relaciones con los clientes y rastrear las interacciones de ventas.
    - **Salesforce:** Usado en algunos casos para la gestión avanzada de ventas y marketing.
  3. Plataformas de Automatización de Marketing
    - **HubSpot:** Para la automatización de marketing, incluyendo correos electrónicos, redes sociales y generación de leads.
    - **Google Analytics:** Para el seguimiento y análisis del tráfico web y el rendimiento de las campañas de marketing.
  4. Herramientas de Desarrollo
    - **GitHub:** Para el control de versiones y colaboración en el desarrollo de software.
    - **Docker:** Para la creación y gestión de contenedores, asegurando un entorno de desarrollo consistente.
  5. Herramientas de Comunicación
    - **Slack:** Para la comunicación interna rápida y efectiva.
    - **Microsoft Teams:** Para reuniones virtuales y colaboración en documentos.

## 4. Plan de Marketing

### 4.1 Segmentación y Público Objetivo.

Joomag se centra en diferentes segmentos del mercado, atendiendo a grandes corporaciones, agencias de publicidad y el sector educativo. Cada uno de estos grupos tiene necesidades únicas, lo que Joomag reconoce y aborda con soluciones personalizadas.

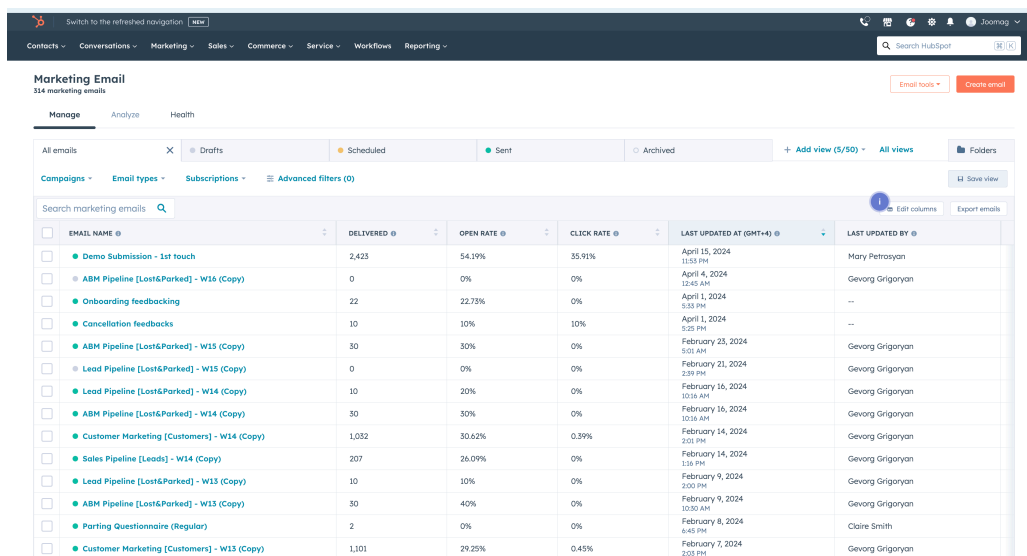
### 4.2 Estrategia de Marketing.

Utilizan el marketing de contenido para ilustrar las capacidades y beneficios de su plataforma, ayudando a educar a sus clientes sobre cómo la digitalización puede simplificar y enriquecer la creación de contenido. Complementan esto

con una fuerte estrategia digital que incluye SEO para mejorar su visibilidad online y campañas en redes sociales para captar clientes potenciales.

### 4.3 Herramientas del marketing operativo.

Para implementar sus estrategias de marketing de manera efectiva, Joomag utiliza diversas herramientas operativas. Entre ellas, destaca la plataforma HubSpot como su sistema de CRM (Customer Relationship Management). HubSpot permite a Joomag almacenar y gestionar información detallada sobre cada cliente, combinando herramientas de ventas, marketing y servicio al cliente en una sola plataforma.



EMAIL NAME	DELIVERED	OPEN RATE	CLICK RATE	LAST UPDATED AT (GMT+0)	LAST UPDATED BY
Demo Submission - 1st touch	2,423	54.19%	35.91%	April 15, 2024 11:53 PM	Mary Petrosyan
ABM Pipeline [Lost&Parked] - W15 (Copy)	0	0%	0%	April 4, 2024 12:45 AM	Gevorg Grigoryan
Onboarding feedbacks	22	22.73%	0%	April 1, 2024 5:53 PM	---
Cancellation feedbacks	10	10%	10%	April 1, 2024 5:28 PM	---
ABM Pipeline [Lost&Parked] - W15 (Copy)	30	30%	0%	February 23, 2024 5:01 AM	Gevorg Grigoryan
Lead Pipeline [Lost&Parked] - W15 (Copy)	0	0%	0%	February 21, 2024 2:59 PM	Gevorg Grigoryan
Lead Pipeline [Lost&Parked] - W14 (Copy)	10	20%	0%	February 16, 2024 10:10 AM	Gevorg Grigoryan
ABM Pipeline [Lost&Parked] - W14 (Copy)	30	50%	0%	February 16, 2024 10:10 AM	Gevorg Grigoryan
Customer Marketing [Customers] - W14 (Copy)	1,032	30.62%	0.39%	February 14, 2024 2:28 PM	Gevorg Grigoryan
Sales Pipeline [Leads] - W14 (Copy)	207	26.09%	0%	February 14, 2024 1:30 PM	Gevorg Grigoryan
Lead Pipeline [Lost&Parked] - W13 (Copy)	10	10%	0%	February 9, 2024 2:00 PM	Gevorg Grigoryan
ABM Pipeline [Lost&Parked] - W13 (Copy)	30	40%	0%	February 9, 2024 10:30 AM	Gevorg Grigoryan
Parting Questionnaire (Regular)	2	0%	0%	February 8, 2024 6:45 PM	Claire Smith
Customer Marketing [Customers] - W13 (Copy)	1,101	29.25%	0.45%	February 7, 2024 2:00 PM	Gevorg Grigoryan

Imagen 5: Fuente interna de la plataforma HubSpot

### 4.4 El producto/servicio.

La plataforma proporciona análisis detallados sobre cómo los espectadores interactúan con el contenido publicado. Estos datos incluyen métricas de engagement como el tiempo de permanencia en la página, los enlaces más clicados y la demografía de los lectores. Estos insights permiten a los usuarios comprender mejor las preferencias de su audiencia y optimizar sus futuras publicaciones basadas en datos concretos, mejorando así la eficacia de sus esfuerzos de marketing.

## **4.5 El precio.**

En cuanto a la estructura de precios, Joomag ha desarrollado 2 paquetes para satisfacer las necesidades de una variedad de clientes, “Scale” y otro para grandes empresas que según la demanda el precio podría ser diferente dependiendo de lo que el cliente pida. Cada paquete está diseñado para ofrecer diferentes niveles de funcionalidad y soporte, permitiendo a los clientes elegir el nivel de servicio que mejor se adapta a sus necesidades y presupuesto.

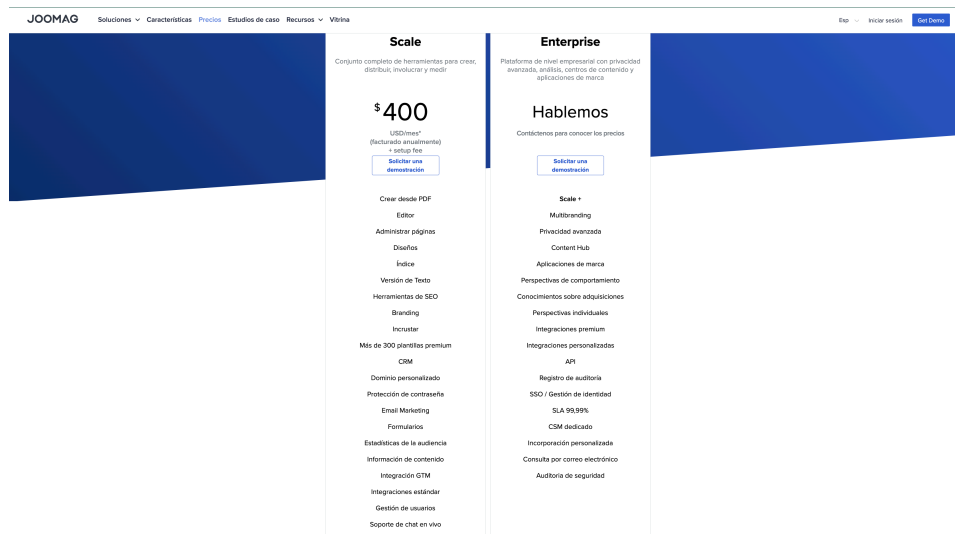


Imagen 6: Fuente sitio web

## **4.6 La promoción.**

Para atraer nuevos usuarios y retener a los existentes, Joomag implementa estrategias promocionales que incluyen descuentos temporales, precios especiales para suscripciones anuales y ofertas exclusivas durante eventos específicos. Estas promociones ayudan a aumentar el interés y compromiso con la plataforma.

## **4.7 La relación con el cliente.**

El enfoque al cliente es un pilar fundamental de Joomag. La empresa entiende que una experiencia de usuario excepcional es imprescindible para la retención y satisfacción del cliente. Para ello, Joomag ofrece soporte técnico disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana. Este soporte continuo asegura que los clientes puedan resolver cualquier problema o duda de

manera rápida y eficiente, independientemente de su zona horaria o el momento del día.

#### **4.8 La distribución en el mercado local e internacional.**

Al operar principalmente en línea, Joomag elimina muchas de las barreras geográficas tradicionales, permitiendo que su servicio de publicación digital sea accesible desde cualquier parte del mundo con conexión a internet.

##### **Distribución Local**

A nivel local, Joomag pone un gran énfasis en aumentar su visibilidad y presencia en el mercado. Esto lo logra a través de una combinación de tácticas de marketing digital, incluyendo SEO para mejorar su ranking en los motores de búsqueda, campañas de publicidad en línea para captar audiencias específicas, y una actividad constante en redes sociales para interactuar con clientes actuales y potenciales.

##### **Distribución internacional**

Para superar las barreras legales y culturales, Joomag establece alianzas estratégicas con socios locales que poseen un profundo conocimiento del mercado regional. Estos socios son fundamentales para facilitar la entrada de Joomag en estos mercados, asegurando que la plataforma cumpla con todas las leyes de privacidad y seguridad, como el GDPR (Reglamento General de Protección de Datos) en Europa.

## **5. Marketing y Diseño Digital**

### **5.1 Presencia online de la empresa, análisis y valoración.**

La presencia online de Joomag es esencial para su estrategia de marketing y comunicación. A continuación, se presenta un análisis y valoración de sus principales componentes:

## **Sitio Web**

El sitio web de Joomag ([www.joomag.com](http://www.joomag.com)) es la principal plataforma de interacción con los clientes. Destaca por su diseño moderno y profesional, fácil de navegar tanto en dispositivos móviles como en ordenadores.

Joomag ha implementado estrategias de SEO efectivas, utilizando palabras clave relevantes y contenido de alta calidad para atraer tráfico orgánico. Gracias a ello, la empresa asegura que el sitio web no solo atraiga visitantes, sino que también los convierta en clientes.

## **Redes Sociales**

Joomag está presente en LinkedIn, Twitter, Facebook, Instagram y YouTube. En LinkedIn, comparten noticias corporativas y actualizaciones de productos; en Twitter, interactúan rápidamente con los clientes; en Facebook e Instagram, se centran en contenido visual y promocional; y en YouTube, ofrecen tutoriales. Cada plataforma se utiliza de manera estratégica para diferentes propósitos, asegurando una comunicación activa con su audiencia, lo que aumenta el compromiso y la lealtad de los clientes.

## **Marketing Digital**

Joomag implementa una estrategia de marketing digital integral que incluye SEO, SEM, marketing de contenidos, email marketing y publicidad de paga. Las campañas de Google Ads están diseñadas para captar leads cualificados, mientras que los artículos de blog abordan temas relevantes para su audiencia. El email marketing se utiliza para nutrir leads y mantener a los clientes informados sobre nuevas funcionalidades y promociones. Además, realizan campañas de publicidad pagada en Google Ads, Facebook Ads y LinkedIn Ads para generar leads y aumentar el conocimiento de la marca.

### **5.2 Elabora un plan de mejora online con las acciones a llevar a cabo en función del análisis y valoración.**

#### **Plan de mejora:**

*1. Asistente de Creación de Contenidos*



Un asistente de IA que guiará a los usuarios en cada paso del proceso de creación, interpretando sus solicitudes y proporcionando sugerencias en tiempo real. Podrá recomendar plantillas, esquemas de color, fuentes, imágenes, videos y otros elementos multimedia, además de generar texto inicial basado en descripciones y ofrecer ejemplos y plantillas predefinidas.

## *2. Automatización del Diseño*

Las herramientas de IA automatizarán el diseño de la revista, ajustando elementos gráficos y de texto para una disposición atractiva, adaptando automáticamente el diseño para diferentes dispositivos y creando gráficos y diagramas interactivos basados en datos proporcionados por el usuario.

## *3. Optimización de Contenidos*

La IA analizará y mejorará los contenidos, ofreciendo sugerencias para mejorar la legibilidad y el impacto del texto. También proporcionará recomendaciones de SEO, identificará errores gramaticales y enriquecerá el contenido con datos relevantes y actuales.

## *4. Interactividad y Creación de Contenidos*

La IA facilitará añadir elementos interactivos como formularios, encuestas y otros elementos, sugiriendo interactividad basada en el contenido y las tendencias del sector. También incluirá enlaces, botones de acción y contenido multimedia interactivo.

## *5. Análisis Predictivo y Personalización*

La IA personalizará la experiencia del usuario basándose en su historial de uso y preferencias, y realizará análisis predictivo para recomendar mejoras y nuevas funcionalidades. Generará informes personalizados y métricas de rendimiento en tiempo real, ofreciendo sugerencias de contenido y diseño personalizadas.

### 5.3 Realiza una propuesta de logo y justifícalo.



Imagen 6: Logotipo de Joomag. Fuente elaboración propia

- Este logo de Joomag transmite varias ideas clave que son relevantes para una empresa de soluciones de publicidad digital:

- **Modernidad y Tecnología:** El uso de una fuente sans-serif y la inclusión de un símbolo que recuerda a un cursor de computadora y una @, sugieren que la empresa está en la vanguardia de la tecnología digital.
- **Interactividad:** El cursor azul dentro de la @ sugiere interactividad, lo cual es un aspecto crucial en la publicidad digital, donde la participación del usuario es esencial.
- **Simplicidad y Profesionalidad:** El diseño limpio y minimalista del logo da una impresión de profesionalidad y enfoque en soluciones eficientes, lo cual es atractivo para empresas que buscan servicios de publicidad digital.
- **Claridad:** El logo es fácilmente legible y reconocible, lo cual es importante para el branding y la presencia de la marca en diferentes medios.

### 5.4 Realiza un plan para ganar presencia en redes sociales y captar nuevos seguidores.

La clave está en combinar contenido de alta calidad, una fuerte interacción con la audiencia y el uso de herramientas de marketing digital para maximizar el alcance y el impacto de las estrategias en redes sociales.

#### **1. Instagram**

- Objetivo: Mostrar la cultura de la empresa y destacar productos y servicios a través de contenido visual atractivo.
- Estrategias:

- Historias y Reels: Usar Instagram Stories y Reels para contenido detrás de escena, lanzamientos de productos y promociones.
- Publicaciones de Calidad: Publicar imágenes y videos de alta calidad que reflejen la profesionalidad y creatividad de Joomag.
- Interacción con la audiencia: Responder a comentarios y mensajes directos, y usar encuestas y preguntas en Stories para aumentar la interacción.
- Hashtags: Usar hashtags relevantes y populares para aumentar el alcance.
- Frecuencia de Publicación: Publicar al menos 3-4 veces por semana.

## **2. Facebook**

- Objetivo: Alcanzar a una audiencia más amplia y diversa, aprovechando las capacidades de segmentación avanzada de Facebook.
- Estrategias:
  - Contenido: Compartir artículos de blog, infografías, videos y testimonios de clientes.
  - Anuncios Pagados: Crear campañas de Facebook Ads dirigidas a la audiencia objetivo basada en intereses y comportamientos.
  - Eventos y Webinars: Organizar y promocionar eventos en vivo y webinars.
  - Interacción: Participar en grupos relevantes y responder a los comentarios y mensajes.
  - Frecuencia de Publicación: Publicar al menos 3-4 veces por semana.

## **3. LinkedIn**

- Objetivo: Posicionar a Joomag como un líder en la industria de soluciones de publicidad digital y atraer a profesionales y empresas.
- Estrategias:
  - Contenido Profesional: Publicar artículos, estudios de caso y actualizaciones de la industria.
  - LinkedIn Ads: Utilizar anuncios de LinkedIn para promocionar contenido relevante, anunciar sobre posibles webinars para que se unen más personas y que conozcan el producto y realizar casos de estudio.
  - Networking: Conectar con profesionales de la industria y participar en discusiones y grupos relevantes.

- Testimonios y Casos de Estudio: Compartir historias de éxito y testimonios de clientes.
- Frecuencia de Publicación: Publicar al menos 2-3 veces por semana.

### **5.5 Plan de Evento para Joomag en el Hotel DoubleTree by Hilton, Ereván**

Organizar un evento en el Hotel DoubleTree by Hilton en Ereván permitirá a Joomag mostrar su profesionalidad y compromiso, aumentando la visibilidad de la marca y potenciando las relaciones con los asistentes. Esta inversión está justificada por el potencial retorno en términos de nuevos clientes y el fortalecimiento de la imagen de Joomag como líder en soluciones de publicidad digital.

#### **1. Espacio y Logística**

- Alquiler del lugar: Hotel DoubleTree by Hilton en Ereván. Se reservará una sala de reuniones con capacidad para 70 personas. **Coste estimado: 400€**
- Equipamiento y mobiliario: Incluye sillas, mesas, equipos audiovisuales (proyector, micrófonos, altavoces). **Proyector: 150€**
- Decoración y señalización: Elementos decorativos y señalización para identificar las áreas del evento. **Coste estimado: 200€**

#### **2. Marketing y Promoción**

- Diseño y producción de material promocional: Folletos, tarjetas de visita, pancartas. **Coste estimado: 300€**
- Publicidad online y offline: Anuncios en redes sociales, medios impresos. **Coste estimado: 500€**
- Gastos relacionados con la difusión del evento: Creación y envío de invitaciones, boletines informativos, entre otros. **Coste estimado: 200€**

#### **3. Catering y Bebidas**

- Alimentos y bebidas: Opciones de catering que incluyen aperitivos, comida, bebidas y café. Coste estimado: 60€ por persona (70 personas). **Total: 4,200€**

- Personal de catering: Camareros o personal de servicio. **Coste estimado: 300€**

#### **4. Personal y Servicios Adicionales**

- Personal de apoyo: Personal para la recepción, registro de participantes, asistencia técnica. **Coste estimado: 400€**
- Servicios de traducción: Para participantes internacionales que necesiten servicios de traducción. **Coste estimado: 500€**
- Servicios de fotografía: Para fotografiar el evento y su contenido visual. **Coste estimado: 300€**
- Seguridad: En caso de ser necesario. **Coste estimado: 200€**

#### **5. Material y Suministros**

- Identificadores para los participantes y el personal del evento: Credenciales, etiquetas de nombre. **Coste estimado: 100€**
- Material impreso: Programas del evento, hojas de inscripción, formularios de retroalimentación, entre otros. **Coste estimado: 150€**

### **6. Definición de Puesto de Trabajo**

#### **6.1 Objetivo del Puesto:**

El objetivo del puesto de Asistente de Marketing Interno en Joomag es apoyar en la implementación y ejecución de las estrategias de marketing de la empresa, con un enfoque en la creación de contenido, análisis de datos y diseño de materiales promocionales. Este rol contribuye a aumentar la visibilidad de la marca, mejorar la experiencia del cliente y optimizar las campañas de marketing digital.

#### **Tareas y Responsabilidades:**

- Formación y Capacitación: Participar en cursos de marketing de contenidos proporcionados por la empresa para adquirir conocimientos actualizados y relevantes.

#### **Creación y Gestión de Contenidos**

- Escribir, revisar con el supervisor y publicar blogs en el sitio web de Joomag:

- Analizar las visitas, clics y otras métricas de rendimiento de los blogs publicados.
- Mantener actualizado el Excel de seguimiento de blogs.

### **Desarrollo de Materiales Promocionales**

- Crear diseños para banners de LinkedIn Ads y otros materiales promocionales:
  - Diseñar revistas digitales utilizando la plataforma de Joomag.
  - Editar y crear videos promocionales y educativos.

### **Desarrollo Web**

- Colaborar con el supervisor en la creación de "one page" para la página web de la empresa.

### **Tareas Administrativas**

- Realizar tareas administrativas relacionadas con el marketing, asegurando la organización y eficiencia de las operaciones diarias del departamento.

## **6.2 Descripción de tareas.**

En el departamento de marketing interno de Joomag, se realizan diversas tareas tanto de forma habitual como periódica. Semanalmente, se redactan, revisan y publican blogs, dedicando aproximadamente 4 horas por blog, incluyendo el análisis de métricas de rendimiento, que toma 1-2 horas adicionales. Mensualmente, se crean diseños para banners de LinkedIn Ads y se editan videos promocionales, destinando entre 2-3 horas para los banners y 4-5 horas para los videos.

A menudo se diseñan revistas digitales utilizando la plataforma de Joomag, un proceso que requiere entre 5-6 horas por revista. También se colabora en el desarrollo de "one pages" para el sitio web, dedicando 3-4 horas por página. Diariamente, se realizan tareas administrativas de marketing, gestionando documentos y coordinando proyectos, lo que consume entre 1-2 horas cada día.

### **6.3 Relaciones**

Durante este período de prácticas, he tenido la oportunidad de trabajar tanto en el departamento de marketing interno como en el de ventas. Al principio, tuve una interacción habitual entre ambos departamentos, lo que me permitió conocer y colaborar en diversas áreas. Sin embargo, a medida que avanzaban las prácticas, mi enfoque se centró exclusivamente en el marketing interno, donde pude profundizar en las estrategias y tareas específicas de esta área.

### **6.4 Disponibilidad**

La disponibilidad de trabajo en Joomag es flexible, permitiendo trabajar tanto desde la oficina como de manera remota desde casa. Cada departamento tiene horarios diferentes debido a la colaboración con la oficina en EE.UU., lo que implica que no todos los departamentos coinciden en la oficina al mismo tiempo. Aunque la entrada y la salida son libres, siempre se debe respetar el horario de trabajo establecido para garantizar el cumplimiento de las responsabilidades laborales.

### **6.5 Documentación**

En Joomag, se utilizan diversas herramientas y plataformas para gestionar y documentar el trabajo diario:

- **Excel:** Se utiliza para mantener registros y realizar un seguimiento de diversas actividades, como la publicación de blogs, análisis de métricas y planificación de proyectos.
- **Figma:** Esta herramienta de diseño colaborativo se utiliza para crear y hacer como un prototipo de diseños gráficos y de interfaz de usuario. Es especialmente útil para trabajar en equipo, ya que permite a varios usuarios colaborar en tiempo real.
- **Canva:** Para crear gráficos y diseños visuales, como banners para redes sociales, presentaciones y otros materiales promocionales.
- **Plataforma de Joomag:** Se utiliza para diseñar y publicar revistas digitales.
- **HubSpot:** Es la plataforma donde se almacena la información de los clientes, analíticas y los blogs del sitio web.

### **6.5 Ambiente**

El ambiente de trabajo en Joomag es perfecto para crecer tanto a nivel profesional como personal. La oficina es un lugar muy agradable y todos se llevan súper bien. Hay mucho compañerismo y la comunicación entre los departamentos es excelente. Siempre puedes contar con tus compañeros/as para lo que necesites y se aseguran de que entiendas todo. Es un lugar donde el apoyo y el bienestar de cada miembro del equipo son muy importantes

### **6.7 Riesgos**

Lo único que podría causar algún inconveniente son los dolores de espalda, ya que, como en la mayoría de los trabajos de oficina, se pasa mucho tiempo sentado. Además, estar frente a la computadora puede cansar la vista. Fuera de eso, no existen riesgos laborales significativos o accidentes.

### **6.8 Dedicación**

En Joomag, el horario de trabajo es de 40 horas semanales, de lunes a viernes, de 10:00 a 18:00, con una hora de descanso de 13:00 a 14:00. Cada mañana, se empieza el día priorizando las tareas que asigna Gevorg, el encargado del departamento de marketing. Esta manera de organizarse ayuda a mantener claro lo que hay que hacer y a cumplir con los plazos del equipo. La rutina es estructurada y el ambiente colaborativo, lo que facilita un trabajo eficiente y productivo.

### **6.9 Integración**

Para trabajar en Joomag, es imprescindible tener formación en varias áreas clave. Primero, es fundamental saber utilizar Canva para la creación de contenido visual. También es necesario aprender a manejar la plataforma de Joomag, lo cual se enseña internamente. El conocimiento de idiomas, principalmente el inglés, es crucial ya que la organización colabora constantemente con empresas internacionales. Además, es importante tener habilidades en el uso de redes sociales y otras herramientas digitales.



Joomag lleva años acogiendo a becarios en prácticas, por lo que cuentan con un proceso de bienvenida muy bien organizado que facilita la integración y el aprendizaje de los nuevos miembros del equipo.

## **7. Conclusión**

Realizar mis prácticas en Joomag ha sido una experiencia increíblemente enriquecedora y significativa. Desde el primer día, he tenido la oportunidad de aplicar mis conocimientos teóricos en un entorno profesional real, lo que me ha permitido crecer tanto a nivel personal como profesional. Trabajar en el departamento de marketing interno y colaborar con el equipo de ventas me ha proporcionado una visión integral de las operaciones de una empresa líder en soluciones de publicación digital.

El proyecto final de carrera ha sido una oportunidad para profundizar en el funcionamiento de Joomag. Desde su fundación en 2009, Joomag se ha destacado como una plataforma digital innovadora que ofrece soluciones completas para la creación, distribución y monetización de contenido digital. La empresa se adapta tanto a las necesidades de grandes corporaciones como a pequeñas empresas, manteniéndose a la vanguardia en un mercado competitivo.

Durante mis prácticas, he podido observar cómo Joomag compite en el dinámico sector del marketing y la publicación digital. He aprendido sobre la estructura y organización empresarial del sector, y he realizado un análisis de la competencia, destacando a rivales como Issuu, FlippingBook y MagLoft. También he estudiado la misión, visión y valores de Joomag, que se centran en la innovación, la calidad, la transparencia, la colaboración y la sostenibilidad.

Agradezco profundamente a la Universidad Europea por brindarme esta oportunidad de realizar mis prácticas en mi país, en Armenia. Ha sido un sueño hecho realidad aplicar lo aprendido en un entorno cercano y familiar. Además, quiero expresar mi gratitud a mis padres por su incondicional apoyo y ánimo

constante, que han sido fundamentales para superar los desafíos y aprovechar al máximo esta experiencia.

En resumen, estas prácticas no solo han sido un paso crucial en mi desarrollo profesional, sino también una experiencia que recordaré con cariño y gratitud. Estoy emocionada por llevar todo lo aprendido a futuras oportunidades y seguir creciendo en el campo del marketing digital. Agradezco a todos los que me han apoyado en este camino y estoy segura de que esta experiencia será la base para muchos más éxitos en mi carrera profesional.

## **8. Bibliografía**

Digital publishing and content experience platform. (s/f). Joomag.com, de <https://www.joomag.com/>