

Informe de prácticas 2023

**Presentado por:
Lotta Sierra Paula Andrea**

Mercadeo y Publicidad, Corporación Universitaria Unitec

Docente David Suarez

**9 de junio de 2023
Bogotá**

INTRODUCCIÓN

El presente informe detalla las experiencias y aprendizajes adquiridos durante el período de prácticas en la empresa HoyTrabajas, donde el rol desempeñado fue como Community Manager. Este trabajo de práctica tuvo como objetivo principal explorar y aplicar los conocimientos teóricos en el campo del manejo de redes sociales y la gestión de comunidades en línea.

La situación actual del tema a estudiar revela un entorno digital en constante evolución, donde las redes sociales se han convertido en plataformas clave para la promoción de productos, servicios y marcas. Conscientes de este panorama, HoyTrabajas reconoció la importancia de establecer una presencia sólida en las redes sociales, buscando alcanzar a una audiencia cada vez más conectada y exigente.

El alcance de este trabajo de práctica se centró en diversas áreas de acción. Donde se tuvo la responsabilidad de crear y mantener una presencia activa en las redes sociales de HoyTrabajas, desarrollar estrategias de contenido, interactuar con la comunidad en línea, analizar métricas y colaborar con el equipo de marketing en la ejecución de campañas de promoción. Además, se buscó identificar oportunidades de colaboración con influencers y actores relevantes en el ámbito laboral.

1. DESCRIPCIÓN DEL ESCENARIO DE PRÁCTICA

-Ubicación geográfica: Bogotá, Colombia.

-Visión:

-Misión: Nuestro propósito es transformar la industria laboral operativa revolucionando la forma en que las personas buscan empleo, son contratadas y gestionan su productividad, enfocándonos en ofrecer orientación, oportunidades de trabajo dignas y beneficios para que nuestros usuarios puedan crecer tanto profesional como socialmente.

-Descripción del departamento donde se desarrolló la práctica profesional: El Departamento de Marketing de HoyTrabajas desempeña un papel fundamental en el desarrollo y ejecución de estrategias de promoción y difusión de los servicios de la empresa, así como en la generación de leads y candidatos calificados.

Una de las responsabilidades clave del Departamento de Marketing es la generación de leads, es decir, la identificación y captación de personas interesadas en los servicios de HoyTrabajas. Para lograrlo, se implementan estrategias de marketing digital, como la optimización del sitio web, la creación de contenido relevante y de valor, y la implementación de campañas de publicidad en línea. Estas acciones buscan atraer a personas que estén buscando oportunidades laborales y que deseen aprovechar los servicios ofrecidos por HoyTrabajas.

Además de la generación de leads, el Departamento de Marketing también se enfoca en la captación de candidatos calificados. A través de estrategias de marketing dirigidas y segmentadas, se busca atraer a profesionales y talentos que se ajusten a los perfiles laborales demandados por las empresas. Esto implica la creación de contenido especializado, la promoción de ofertas de empleo, la participación en ferias y eventos laborales, y la colaboración con actores relevantes en el ámbito laboral.

-Nombre del jefe o del encargado del departamento: Sebastian Fidalgo

Funciones del departamento:

- Desarrollo de estrategias de marketing: El equipo de marketing de HoyTrabajas analiza el mercado laboral y la competencia, identifica las oportunidades de crecimiento y establece objetivos claros. Con base en esta información, se diseñan estrategias de marketing efectivas y se establecen los canales de comunicación adecuados.
- Gestión de redes sociales: El departamento se encarga de mantener una presencia activa en las redes sociales, creando contenido relevante y atractivo para la comunidad. Además, monitorean y responden a los comentarios y mensajes de los usuarios, promoviendo la interacción y generando una imagen positiva de la marca.
- Publicidad y promoción: El equipo de marketing planifica y ejecuta campañas publicitarias en diversos medios, tanto en línea como fuera de línea. Utilizan estrategias creativas para aumentar la visibilidad de HoyTrabajas y atraer a nuevos usuarios.
- Investigación de mercado: El departamento realiza estudios y análisis de mercado para comprender las necesidades y preferencias de los usuarios.

Estos datos son fundamentales para adaptar las estrategias de marketing y mejorar la experiencia de los usuarios en HoyTrabajas.

- **Análisis de resultados:** El equipo de marketing evalúa constantemente el rendimiento de las campañas y las acciones promocionales. Utilizan herramientas de análisis y métricas para medir el impacto de las estrategias y realizar ajustes según sea necesario.

2. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DEL ESCENARIO DE PRÁCTICA

2.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA:

desafío que enfrentamos en nuestras redes sociales y temas orgánicos es el alcance limitado de registros. Aunque nuestro objetivo es atraer a un público amplio y diverso, a menudo nos encontramos con dificultades para generar registros orgánicos de calidad.

El alcance de registros orgánicos se refiere a la capacidad de atraer a usuarios interesados en nuestros servicios y convertirlos en registros o suscriptores sin depender de publicidad paga. La generación de registros orgánicos implica persuadir a los visitantes de nuestras redes sociales y plataformas en línea a que se registren en nuestra plataforma.

Existen varios factores que contribuyen a esta problemática. En primer lugar, el público objetivo puede estar saturado de contenido similar proveniente de otras empresas y, por lo tanto, puede volverse más resistente a registrarse en nuevas plataformas. Además, la competencia en el mercado laboral en línea también puede dificultar la generación de registros orgánicos. Hay múltiples empresas que ofrecen servicios similares a los nuestros, lo que significa que debemos destacar entre la multitud y ofrecer propuestas de valor claras y atractivas para persuadir a los usuarios a elegirnos.

Además, los cambios en los algoritmos de las redes sociales también pueden afectar el alcance de registros orgánicos. Las plataformas pueden priorizar ciertos tipos de contenido o limitar la visibilidad de publicaciones que promocionan activamente registros. Esto nos obliga a adaptar constantemente nuestras estrategias para optimizar el alcance y la visibilidad de nuestras publicaciones.

Para superar esta problemática, debemos utilizar tácticas de marketing creativas y enfocadas. Esto puede incluir la creación de contenido relevante y atractivo que resalte los beneficios y la propuesta de valor de nuestra plataforma, así como el uso de estrategias de engagement y participación de la comunidad para fomentar la confianza y el interés en nuestros servicios.

En conclusión, el alcance limitado de registros orgánicos representa una problemática en nuestras redes sociales y temas orgánicos en HoyTrabajas. Para abordar esta situación, es necesario desarrollar estrategias efectivas de marketing, enfocadas en la diferenciación, el contenido relevante y la generación de confianza en nuestra plataforma.

2.1.2. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA: Como practicante del área de marketing de HoyTrabajas, mi participación se enfocará en tareas específicas dentro del departamento. Estaré sujeta a restricciones en términos de experiencia y conocimientos, pero trabajaré en colaboración con el equipo para contribuir a los productos y resultados del proyecto, como informes de investigación, contenido de marketing, análisis de métricas y participación en campañas exitosas.

2.1.3. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN:

- ¿Cuál es el perfil demográfico y las preferencias de los usuarios en el mercado laboral en línea?
- ¿Cuáles son las estrategias de marketing más efectivas para aumentar el alcance y la participación orgánica en las redes sociales?
- ¿Cuál es el impacto de la interacción y la gestión adecuada de comentarios en la construcción de una comunidad en línea sólida?
- ¿Qué estrategias pueden implementarse para superar la resistencia de los usuarios a registrarse en una nueva plataforma laboral en línea?

2.1.4. JUSTIFICACIÓN: La realización de esta práctica empresarial es de gran importancia tanto desde una perspectiva teórica como práctica y metodológica. En primer lugar, desde una perspectiva teórica, es esencial comprender el perfil demográfico y las preferencias de los usuarios en el mercado laboral en línea. Esto proporcionará información clave para adaptar nuestras estrategias de marketing y comunicación, así como para ofrecer servicios personalizados y relevantes.

Desde una perspectiva práctica, la generación de alcance y participación orgánica en las redes sociales se ha vuelto cada vez más desafiante. Mediante la investigación y experimentación de las estrategias de marketing más efectivas, podremos maximizar el impacto de nuestras acciones y mejorar el compromiso con nuestra audiencia.

Asimismo, la gestión adecuada de las interacciones y comentarios en las redes sociales es fundamental para construir una comunidad sólida y mantener una buena reputación en línea. Comprender el impacto de estas interacciones nos permitirá fortalecer las relaciones con nuestros seguidores y mejorar la satisfacción del usuario.

Metodológicamente, esta práctica nos permitirá recopilar datos relevantes, realizar análisis y evaluaciones que respalden la toma de decisiones estratégicas en el departamento de marketing de HoyTrabajas.

2.1.5. OBJETIVOS

2.1.5.1. Objetivo General: El objetivo general de esta práctica es mejorar la presencia y el compromiso de HoyTrabajas en las redes sociales y temas orgánicos, aumentar los registros orgánicos y mejorar la gestión de las interacciones en línea, mediante la implementación de estrategias de marketing efectivas.

2.1.5.2. Objetivos Específicos:

- Investigar y analizar el perfil demográfico y las preferencias de los usuarios en el mercado laboral en línea.

- Identificar y aplicar estrategias de marketing efectivas para aumentar el alcance y la participación orgánica en las redes sociales.
- Evaluar el impacto de la interacción y la gestión de comentarios en la construcción de una comunidad en línea sólida.
- Proponer estrategias para superar la resistencia de los usuarios a registrarse en una nueva plataforma laboral en línea.
- Implementar acciones específicas orientadas a aumentar los registros orgánicos, optimizando la conversión de visitantes en registros y suscriptores de HoyTrabajas.

3. DISEÑO METODOLÓGICO

Se deben precisar de manera clara y secuencial las etapas en las que se planea llevar a cabo la práctica, especificando la forma como se alcanzarán los objetivos propuestos, los procedimientos y actividades a desarrollar.

Objetivos específicos	Actividades	Sub actividades	Fechas
<p>Investigar y analizar el perfil demográfico y las preferencias de los usuarios en el mercado laboral en línea.</p> <p>Identificar y aplicar estrategias de marketing efectivas para aumentar el alcance y la participación orgánica en las redes sociales.</p> <p>Evaluar el impacto de la interacción y la gestión de comentarios en la construcción de una comunidad en línea sólida.</p> <p>Proponer estrategias para superar la resistencia de los usuarios a</p>	<p>Investigación de mercado y análisis de usuarios:</p> <p>Recopilar datos demográficos relevantes sobre los usuarios del mercado laboral en línea.</p> <p>Realizar encuestas y análisis de tendencias para comprender las preferencias y necesidades de los usuarios.</p> <p>Analizar la competencia para identificar oportunidades y diferenciadores en el mercado.</p> <p>Desarrollo y ejecución de estrategias de marketing:</p> <p>Crear un plan de marketing basado en los resultados de la investigación de mercado.</p> <p>Implementar estrategias de contenido relevante y atractivo en las redes sociales.</p>	<p>Subactividades y fechas específicas se determinarán en función del contexto y los recursos disponibles. Se establecerán plazos y se asignarán responsabilidades a los miembros del equipo de marketing de HoyTrabajas para cada actividad y subactividad, asegurando así una implementación efectiva y oportuna del diseño metodológico.</p>	

<p>registrarse en una nueva plataforma laboral en línea. Implementar acciones específicas orientadas a aumentar los registros orgánicos, optimizando la conversión de visitantes en registros y suscriptores de HoyTrabajas.</p>	<p>Utilizar técnicas de SEO (Optimización de Motores de Búsqueda) para mejorar la visibilidad orgánica en línea. Explorar colaboraciones con influencers o socios estratégicos para aumentar el alcance.</p> <p>Gestión de interacciones y comentarios en línea: Establecer un proceso de gestión de comentarios y consultas en las redes sociales y otras plataformas. Responder de manera oportuna y adecuada a los comentarios y mensajes de los usuarios. Fomentar la participación y la interacción con los seguidores a través de contenido interactivo.</p> <p>Estrategias de superación de resistencia a registros: Analizar las barreras y preocupaciones comunes de los usuarios para registrarse en una nueva plataforma. Desarrollar mensajes y acciones persuasivas para abordar estas preocupaciones y promover la confianza. Ofrecer incentivos o beneficios exclusivos para los usuarios que se registren en HoyTrabajas.</p>	
--	---	--

4. Modelos de Negocios: Como parte del diseño metodológico, se pueden explorar diferentes modelos de negocios que complementen las estrategias de marketing. Esto puede incluir:
- Modelo de suscripción: Ofrecer diferentes niveles de suscripción con beneficios adicionales para los usuarios registrados.

- Modelo freemium: Proporcionar acceso gratuito a ciertas características o servicios básicos, pero ofrecer opciones de mejora o funciones avanzadas a través de pagos adicionales.
- Modelo de afiliación: Establecer asociaciones con empresas y recibir comisiones por referir usuarios o generar ventas.
- Modelo de publicidad: Incluir espacios publicitarios en la plataforma o colaborar con anunciantes para generar ingresos adicionales.
- La elección del modelo de negocios dependerá de la estrategia global de HoyTrabajas y los objetivos comerciales establecidos. Se debe evaluar la viabilidad y rentabilidad de cada modelo antes de su implementación.

En resumen, el diseño metodológico se basa en actividades secuenciales que se alinean con los objetivos específicos de la práctica. Se llevará a cabo una investigación de mercado, se implementarán estrategias de marketing efectivas, se gestionarán las interacciones en línea y se desarrollarán estrategias para aumentar los registros orgánicos. Además, se explorarán diferentes modelos de negocios para mejorar la rentabilidad y el crecimiento de HoyTrabajas.

5. PROPUESTA DEL PROYECTO O PRÁCTICA

5.1. PRINCIPIOS ETICOS: Durante la realización de esta práctica, nos comprometemos a seguir los siguientes principios éticos:

- **Transparencia y honestidad:** Mantendremos una comunicación clara y veraz con nuestra audiencia, evitando la difusión de información engañosa o falsa.
- **Respeto y diversidad:** Valoraremos la diversidad de perspectivas, culturas y opiniones, promoviendo un ambiente inclusivo y respetuoso en todas nuestras interacciones en línea.
- **Protección de datos y privacidad:** Respetaremos la privacidad de los usuarios y cumpliremos con las leyes y regulaciones de protección de datos correspondientes. Los datos recopilados se utilizarán de manera ética y segura.
- **Integridad en la gestión de comentarios:** Mantendremos una postura imparcial y respetuosa al responder a los comentarios y consultas de los usuarios, evitando el uso de lenguaje ofensivo o discriminatorio.

5.2. PLAN DE TRABAJO

- **Etapa 1:** Investigación de mercado y análisis de usuarios

Entregables:

Informe de investigación de mercado con datos demográficos y preferencias de los usuarios.

Análisis de la competencia y oportunidades identificadas.

- **Etapa 2:** Desarrollo y ejecución de estrategias de marketing

Entregables:

Plan de marketing detallado con estrategias y tácticas específicas.

Contenido de marketing creado y publicado en las redes sociales y otros canales.

Mejora del posicionamiento en motores de búsqueda (SEO) implementada.

- **Etapa 3:** Gestión de interacciones y comentarios en línea

Entregables:

Proceso establecido para la gestión de comentarios y consultas en las redes sociales y plataformas en línea.

Respuestas oportunas y adecuadas a los comentarios y mensajes de los usuarios.

Incremento en la participación y la interacción con los seguidores.

- **Etapa 4:** Estrategias de superación de resistencia a registros

Entregables:

Análisis de las barreras y preocupaciones de los usuarios en relación a los registros.

Mensajes y acciones persuasivas desarrollados para abordar estas preocupaciones.

Implementación de incentivos o beneficios exclusivos para promover los registros.

- 5.3.** Propuesta de Valor: La propuesta de valor de HoyTrabajas se centra en proporcionar a nuestros usuarios acceso a oportunidades laborales de calidad, facilitando el proceso de búsqueda y postulación de empleo. Nos comprometemos a ofrecer una plataforma intuitiva, confiable y segura, brindando información relevante y oportunidades de desarrollo profesional.

Nuestra propuesta de valor se basa en los siguientes aspectos clave:

- Amplia oferta de empleos en diversos sectores y niveles.
- Herramientas de búsqueda avanzada y filtros personalizados para encontrar empleos relevantes.
- Interfaz intuitiva y fácil de usar para una experiencia fluida del usuario.
- Información detallada y actualizada sobre cada oportunidad laboral.
- Servicios adicionales de valor agregado, como consejos para entrevistas y desarrollo profesional.

- 5.4.** Imagen corporativa de HoyTrabajas se basa en los siguientes elementos:

Identidad visual: Un logotipo distintivo y profesional que refleje nuestra misión y propósito. Se utilizarán colores adecuados para transmitir confianza.

6. LOGROS DEL PLAN DE ACTIVIDADES

Durante la práctica profesional, se llevaron a cabo las actividades planificadas de acuerdo con el cronograma establecido, logrando resultados significativos. A continuación, se detallan los logros alcanzados, los procesos y actividades realizadas, y los resultados conseguidos:

Etapa 1: Investigación de mercado y análisis de usuarios

Se recopilaron datos demográficos relevantes sobre los usuarios del mercado laboral en línea, mediante encuestas y análisis de tendencias.

Se analizó la competencia, identificando oportunidades y diferenciadores en el mercado laboral.

Los resultados de la investigación de mercado permitieron comprender mejor el

perfil y las preferencias de los usuarios, lo que a su vez contribuyó a la formulación de estrategias de marketing más efectivas.

Etapa 2: Desarrollo y ejecución de estrategias de marketing

Se creó un plan de marketing detallado que incluía estrategias y tácticas específicas para aumentar el alcance y la participación orgánica en las redes sociales.

Se implementaron estrategias de contenido relevante y atractivo en las redes sociales y otros canales de comunicación.

Se realizó una optimización de motores de búsqueda (SEO) para mejorar la visibilidad orgánica en línea.

Se exploraron colaboraciones con influencers y socios estratégicos, lo que generó un aumento significativo en el alcance y la participación de la audiencia.

Etapa 3: Gestión de interacciones y comentarios en línea

Se estableció un proceso efectivo para la gestión de comentarios y consultas en las redes sociales y otras plataformas en línea.

Se respondió de manera oportuna y adecuada a los comentarios y mensajes de los usuarios, generando una mayor satisfacción y compromiso por parte de la comunidad en línea.

La interacción con los seguidores se incrementó significativamente, promoviendo un sentido de comunidad y fortaleciendo la imagen de HoyTrabajas como una plataforma confiable y comprometida.

Etapa 4: Estrategias de superación de resistencia a registros

Se realizaron análisis exhaustivos de las barreras y preocupaciones de los usuarios en relación a los registros en la plataforma.

Se desarrollaron mensajes y acciones persuasivas para abordar estas preocupaciones, generando confianza y motivando a los usuarios a registrarse.

Se implementaron incentivos y beneficios exclusivos para los usuarios registrados, lo que resultó en un incremento significativo de los registros orgánicos.

En general, se logró alcanzar los objetivos planteados en el plan de actividades propuesto. Todas las actividades fueron realizadas de manera efectiva y coherente con el cronograma establecido. Sin embargo, debido a restricciones de recursos y tiempo, no se pudo llevar a cabo una actividad adicional que consistía en la realización de un evento presencial para promover HoyTrabajas. Esta decisión se tomó considerando la situación actual y priorizando las estrategias de marketing en línea.

En resumen, la práctica profesional se desarrolló de manera exitosa, logrando avances significativos en la presencia y el compromiso de HoyTrabajas en las redes sociales, el incremento de los registros orgánicos y la mejora en la gestión de las interacciones en línea. Los resultados obtenidos contribuyen a fortalecer la imagen corporativa de HoyTrabajas y su propuesta de valor en el mercado laboral en línea.

7. CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS DURANTE LA PRÁCTICA PROFESIONAL

Durante la práctica profesional, se adquirieron diversos conocimientos teóricos y prácticos que fortalecieron los conocimientos previos obtenidos en la institución. Estos conocimientos se enfocaron en el desarrollo de competencias, habilidades y destrezas relevantes para el campo del marketing y la gestión de redes sociales. A continuación, se detallan los principales conocimientos adquiridos durante la práctica:

Estrategias de marketing en redes sociales: Se obtuvo un conocimiento profundo sobre las estrategias más efectivas para aumentar el alcance y la participación orgánica en las redes sociales. Se aprendió a crear contenido relevante y atractivo, a utilizar técnicas de SEO para mejorar la visibilidad y a aprovechar las colaboraciones estratégicas para ampliar el alcance.

Investigación de mercado: Se adquirieron habilidades en la realización de investigaciones de mercado, incluyendo la recopilación y análisis de datos demográficos, preferencias de los usuarios y análisis de la competencia. Estos conocimientos permitieron comprender mejor al público objetivo y adaptar las estrategias de marketing de manera más efectiva.

Gestión de interacciones en línea: Se desarrolló un entendimiento profundo sobre la importancia de una gestión adecuada de comentarios y consultas en las redes sociales. Se aprendió a responder de manera oportuna y adecuada a los usuarios, a generar un ambiente de confianza y a promover una interacción positiva con la comunidad en línea.

Superación de resistencia a registros: Se adquirieron habilidades en el análisis de las barreras y preocupaciones de los usuarios en relación a los registros en una plataforma en línea. Se aprendió a desarrollar mensajes y acciones persuasivas para abordar estas preocupaciones, generando confianza y motivando a los usuarios a registrarse.

Imagen corporativa y propuesta de valor: Se fortaleció el conocimiento sobre la importancia de una imagen corporativa sólida y una propuesta de valor clara y diferenciada. Se comprendió cómo estos elementos impactan en la percepción de la marca y en la atracción de usuarios.

En resumen, la práctica profesional permitió adquirir conocimientos teóricos y prácticos en estrategias de marketing en redes sociales, investigación de mercado, gestión de interacciones en línea, superación de resistencia a registros, imagen corporativa y propuesta de valor. Estos conocimientos fortalecieron las competencias, habilidades y destrezas previas y contribuyeron a un enriquecimiento profesional en el campo del marketing y la gestión de redes sociales.

8. CONCLUSIONES

Las conclusiones derivadas del proceso de práctica profesional son las siguientes:

- **El mercado laboral en línea presenta desafíos significativos:** Durante la

práctica, se pudo constatar que el mercado laboral en línea es altamente competitivo y está en constante evolución. La saturación de contenido, la disminución del alcance orgánico y la resistencia de los usuarios a registrarse en nuevas plataformas son algunos de los desafíos a los que se enfrenta HoyTrabajas.

- **Estrategias de marketing efectivas son clave:** Para destacar en el mercado laboral en línea, es fundamental implementar estrategias de marketing efectivas. La creación de contenido relevante y atractivo, el uso de técnicas de SEO, la gestión adecuada de interacciones y la superación de barreras de registro se convierten en pilares fundamentales para generar impacto y atraer a los usuarios.
- **La investigación de mercado es crucial:** La realización de investigaciones de mercado permite comprender mejor el perfil demográfico y las preferencias de los usuarios en el mercado laboral en línea. Estos conocimientos son fundamentales para adaptar las estrategias de marketing y ofrecer servicios personalizados y relevantes que satisfagan las necesidades de los usuarios.
- **La gestión de interacciones y comentarios es esencial:** La interacción adecuada y oportuna con los usuarios en las redes sociales y otras plataformas en línea es fundamental para construir una comunidad sólida. Una gestión efectiva de comentarios y consultas genera confianza, mejora la imagen de la marca y fortalece la relación con los usuarios.
- **La imagen corporativa y la propuesta de valor son determinantes:** La imagen corporativa sólida y una propuesta de valor clara y diferenciada son elementos clave para destacar en el mercado laboral en línea. Una imagen corporativa coherente y una propuesta de valor atractiva son fundamentales para atraer a los usuarios y generar confianza en la plataforma.

9. RECOMENDACIONES

A UNITEC:

- **Mejorar el apoyo y seguimiento a los estudiantes:** Brindar un acompañamiento más cercano y constante a los estudiantes durante su práctica profesional. Esto puede incluir la asignación de tutores o mentores que proporcionen orientación y retroalimentación periódica, asegurando que los estudiantes estén obteniendo una experiencia enriquecedora.
- **Ampliar las oportunidades de prácticas en empresas del sector:** Buscar y establecer alianzas con empresas del sector de marketing y redes sociales para ofrecer a los estudiantes una mayor diversidad de opciones de prácticas. Esto permitirá que los estudiantes puedan aplicar y desarrollar sus conocimientos en diferentes contextos y obtener una visión más amplia de la industria.
- **Promover la actualización constante de los contenidos y metodologías de**

prácticas: Revisar y actualizar regularmente los contenidos y las metodologías utilizadas en las prácticas profesionales. Esto garantizará que los estudiantes estén expuestos a los conocimientos y herramientas más actualizados, preparándolos para los desafíos y tendencias emergentes en el campo del marketing y las redes sociales.

A Hoy Trabajas:

- Continuar innovando en estrategias de marketing y gestión de redes sociales, aprovechando nuevas plataformas y técnicas para mantenerse a la vanguardia en el mercado laboral en línea.
- Fortalecer la gestión de interacciones y comentarios en línea, dedicando recursos adecuados para brindar respuestas oportunas y satisfactorias a los usuarios.
- Continuar realizando investigaciones de mercado para obtener información actualizada sobre el perfil demográfico y las preferencias de los usuarios, y utilizar estos datos para personalizar y mejorar los servicios ofrecidos.

A futuros estudiantes que realicen prácticas profesionales:

- Buscar oportunidades de prácticas profesionales en empresas del sector de marketing y redes sociales, donde puedan aplicar y desarrollar sus conocimientos y habilidades en un entorno real de trabajo.
- Mantenerse actualizados en las tendencias y mejores prácticas del marketing digital y la gestión de redes sociales, mediante la investigación y la participación en cursos o eventos relacionados.
- Desarrollar habilidades de comunicación efectiva y gestión de interacciones en línea, ya que son fundamentales para construir una relación sólida con la comunidad en línea.

Estas recomendaciones buscan promover el crecimiento y la mejora continua en el ámbito del marketing digital y la gestión de redes sociales, tanto a nivel académico como en la práctica profesional. Al seguir estas recomendaciones, se podrán aprovechar las oportunidades en el mercado laboral en línea y brindar un servicio de calidad a los usuarios.

10. REFERENCIAS

- Kotler, P., Armstrong, G., Harris, L. C., & Piercy, N. (2017). Marketing: Edición para Latinoamérica. Pearson Educación.
- Cámara de Comercio de España. (2021). Marketing digital: guía básica para pequeñas y medianas empresas. Recuperado de https://www.camara.es/sites/default/files/publicaciones/marketing_digital_2021.pdf
- Tuten, T. L., & Solomon, M. R. (2018). Social media marketing. Sage Publications.
- Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). Digital marketing: strategy, implementation and practice. Pearson.
- Digital Marketing Institute. (2021). The Role of Social Media in Business. Recuperado de

<https://digitalmarketinginstitute.com/en-us/blog/what-is-the-role-of-social-media-in-business>