

DISEÑO E IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS ADMINISTRATIVAS Y DE  
MARKETING PARA LA OPTIMIZACION DE PROCESOS Y EL FORTALECIMIENTO  
DE LA IMAGEN CORPORATIVA EN JYJ MOTOS GIRARDOT.

PASANTE

DANNA ALEJANDRA GANTIVA VERGARA

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA, SECCIONAL GIRARDOT  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES  
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

2024

OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS Y FORTALECIMIENTO DE LA IMAGEN  
CORPORATIVA EN JYJ MOTOS GIRARDOT, A TRAVÉS DE LA IMPLEMENTACIÓN  
DE HERRAMIENTAS ADMINISTRATIVAS Y DE MARKETING

PASANTE

DANNA ALEJANDRA GANTIVA VERGARA

LIDER DE PASANTIAS

DIEGO ANDRES PAVA

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA, SECCIONAL GIRARDOT  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES  
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

2024

## TABLA DE CONTENIDO

1	OBJETIVOS GENERAL Y ESPECÍFICOS.....	3
1.1	OBJETIVO GENERAL.....	3
1.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	4
2	JUSTIFICACIÓN.....	5
3	PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA.....	6
4	DESARROLLO DEL OBJETIVO 1.....	9
4.1	Creación de una Identidad Corporativa Sólida para JYJ Motos Girardot.....	9
5	DESARROLLO DEL OBJETIVO 2.....	14
5.1	Implementación de Herramientas Administrativas para Mejorar la Comunicación y Gestión Estratégica de la Empresa.....	14
6	DESARROLLO DEL OBJETIVO 3.....	18
6.1	Expansión y Optimización de Estrategias de Marketing para Aumentar el Alcance y el Impacto en Girardot, Cundinamarca.....	18
7	RECURSOS.....	22
8	PRESUPUESTO.....	25
9	CRONOGRAMA.....	28
10	BIBLIOGRAFÍA.....	29

## 1 OBJETIVOS GENERAL Y ESPECÍFICOS

### 1.1 OBJETIVO GENERAL

- Optimizar los procesos operativos y fortalecer la imagen corporativa de JYJ Motos Girardot mediante la implementación de herramientas administrativas y

estrategias de marketing digital y tradicional, con el fin de mejorar la visibilidad de la empresa, captar nuevos clientes y consolidar su posicionamiento en el mercado local de repuestos y servicios para motocicletas en Girardot, Cundinamarca.

## **1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Fortalecer la identidad corporativa de JYJ Motos Girardot mediante la creación de un manual de marca y la implementación de un logotipo distintivo, asegurando una representación visual coherente y profesional que refleje los valores y la misión de la empresa, y que ayude a posicionar la marca en el mercado local.
- Optimizar la comunicación interna y externa de la empresa a través de la implementación de herramientas administrativas efectivas, con el fin de mejorar la gestión de recursos, la atención al cliente y la toma de decisiones estratégicas, lo que redundará en una operación más ágil y en la mejora del servicio al cliente.
- Aumentar el alcance y la efectividad de las estrategias de marketing digital y tradicional, ejecutando campañas segmentadas y patrocinando eventos clave en Girardot, Cundinamarca.

## **2 JUSTIFICACIÓN**

En un mercado cada vez más competitivo como el de repuestos y servicios para motocicletas en Girardot, JYJ Motos Girardot necesita adaptarse y evolucionar para garantizar su sostenibilidad y crecimiento. Este proyecto tiene como propósito fortalecer la posición de la empresa mediante la optimización de sus procesos internos, la consolidación de su identidad de marca y el desarrollo de estrategias de marketing efectivas. La implementación de herramientas administrativas modernas mejorará la eficiencia operativa, reducirá costos y permitirá ofrecer un servicio al cliente más ágil y personalizado. Al mismo tiempo, la creación de un manual de marca y un logotipo distintivo ayudará a JYJ Motos Girardot. Por último, las acciones de marketing digital y tradicional incrementarán la visibilidad de la empresa, atrayendo nuevos clientes y fidelizando a los actuales. En conjunto, este proyecto representa una inversión estratégica que permitirá a JYJ Motos Girardot adaptarse a las demandas del mercado, fortalecer su posicionamiento y asegurar su crecimiento a largo plazo.

### 3 PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

JYJ Motos Girardot es un taller con casi ocho años de trayectoria en el sector de servicios y repuestos para motocicletas en Girardot, Cundinamarca. La historia de la empresa comenzó cuando un emprendedor, buscando independencia y estabilidad económica, abrió un pequeño almacén de repuestos de motos. Al principio, JYJ Motos se centró en la venta de repuestos, y en solo seis meses logró estabilizarse y ser auto sostenible. La clave de este éxito inicial fue la incorporación de Andrés, un técnico experimentado que, con su conocimiento y dedicación, ayudó al taller a captar una porción importante del mercado local, antes dominado por empresas como Tapimotos.

Sin embargo, después de esos primeros años de éxito, la falta de innovación llevó a la empresa a un estancamiento. El taller comenzó a deteriorarse: los espacios se desorganizaron y se acumuló grasa y suciedad en las paredes y pisos. La falta de estructura organizativa provocó que la empresa dependiera en gran medida de la pericia de Andrés (Técnico antiguo), lo que dificultaba atraer nuevos clientes. Este estancamiento mantuvo a JYJ Motos operando de forma limitada y restringió su capacidad para crecer en el mercado.

reforzó el equipo, manteniendo a Andrés y añadiendo dos técnicos adicionales y una pasante para el área administrativa, creando un equipo más robusto y preparado.

Gracias a estos cambios, los resultados fueron notables. JYJ Motos comenzó a atraer más clientes que apreciaban la imagen renovada y el enfoque innovador del taller. La organización mejorada y la capacidad de adaptación permitieron fidelizar clientes y posicionar el taller como un centro de diagnóstico especializado.

En la actualidad, JYJ Motos continúa adaptándose a las demandas del mercado, con una visión renovada y en constante innovación. La empresa se especializa en la venta de repuestos y servicios de mantenimiento para motocicletas, atendiendo tanto a motociclistas particulares como a clientes del sector de delivery y transporte urbano. La estructura operativa de JYJ Motos está orientada a ofrecer servicios de alta calidad a través de una cadena de valor optimizada que abarca desde el suministro de repuestos hasta el diagnóstico técnico. Entre sus procesos se incluyen la gestión de inventario, el

mantenimiento y diagnóstico técnico, una atención al cliente personalizada y la constante mejora de su imagen corporativa.

Durante las pasantías en JYJ Motos, el enfoque principal fue optimizar los procesos operativos y fortalecer la imagen corporativa de la empresa mediante el uso de herramientas administrativas y estrategias de marketing digital y tradicional. El objetivo general de esta labor fue incrementar la visibilidad de JYJ Motos, captar nuevos clientes y consolidar su posición en el mercado local de repuestos y servicios para motocicletas en Girardot.

Para lograr estos objetivos, se inició el proceso de implementación de un sistema CRM (Customer Relationship Management), que permitirá gestionar de manera más eficiente la relación con los clientes, incluyendo recordatorios de mantenimiento y seguimientos personalizados. Este sistema contribuirá a la fidelización de los clientes y a un servicio más estructurado y ordenado.

Las estrategias de marketing desempeñaron un papel crucial en la captación de nuevos clientes. Se desarrollaron campañas tanto digitales como en medios tradicionales, optimizando la presencia de JYJ Motos en plataformas clave, lo que incrementó considerablemente la visibilidad del taller y permitió atraer a un público más amplio. Además, se capacitó al equipo en el manejo de redes sociales y otras herramientas digitales, lo que ayudó a fortalecer la imagen del taller como un servicio confiable y moderno, adaptado a las tendencias del mercado.

El control de inventarios y el reabastecimiento de repuestos fue otro aspecto fundamental. Se trabajó en la organización y monitoreo de existencias, asegurando que el taller siempre tenga los insumos necesarios para un servicio continuo y eficiente. De igual manera, se fortaleció el proceso de mantenimiento y diagnóstico, con la incorporación de nuevos mecánicos y una capacitación continua del personal técnico. Esto asegura un diagnóstico preciso y un servicio de alta calidad, lo cual es valorado por los clientes.

La atención al cliente se convirtió en otro pilar estratégico durante este proceso de mejora. JYJ Motos se distingue ahora por ofrecer una atención personalizada y eficiente, creando una experiencia de confianza que refuerza la lealtad de sus clientes. Además, se implementaron innovaciones en la imagen corporativa, optimizando y renovando los espacios del taller para crear un ambiente más atractivo y ordenado que refleje profesionalismo.

Los resultados de esta intervención fueron altamente positivos. Las campañas de marketing incrementaron la visibilidad de JYJ Motos y consolidaron su reconocimiento en el mercado local, ayudando a captar nuevos clientes y fortalecer la relación con los actuales. Gracias a la capacitación y mejora en el servicio técnico y atención al cliente, el taller se posiciona ahora como un centro confiable y moderno, preparado para seguir creciendo y adaptándose a las demandas del sector. Esta optimización integral permite que JYJ Motos avance con solidez en su compromiso de ofrecer servicios de alta calidad a sus clientes en Girardot y sus alrededores.

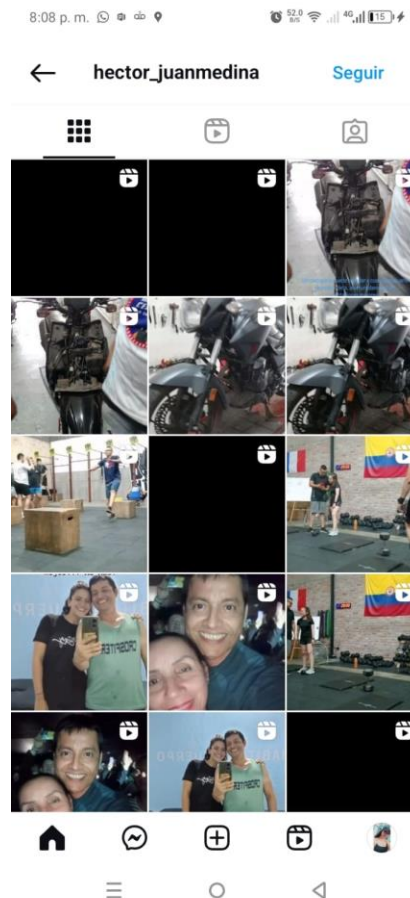
## 4 DESARROLLO DEL OBJETIVO 1

### 4.1 Creación de una Identidad Corporativa Sólida para JYJ Motos Girardot

#### 1. Imagen corporativa antes



#### 2. Imagen en Redes sociales antes





## 5. Imagen en Redes sociales Actual

9:17 a. m.

**jjymotos\_girardot**

7 DE 8 PASOS COMPLETADOS

Comparte una idea

**61** publicaciones... **190** seguidores **54** seguidos

**J Y J MOTOS GIRARDOT**  
Servicio de calidad garantiza  
Horario: 8 am - 12:30 pm - 2 pm - 6pm  
Calle 21 A # 7-40, Girardot, Cundinamarca

Panel para profesionales  
744 cuentas alcanzadas en los últimos 30 días.

**Editar perfil** **Compartir perfil** **Contacto**

Ferias Repuestos Ubicación Nuevo

**Redes sociales actuales JYJ MOTOS.**

## 6. Creación de Misión y Visión

**MISIÓN**

Ser el servicio técnico de confianza para motociclistas, brindando servicios personalizados y de alta calidad, respaldados por un equipo de expertos y disponibilidad inmediata de repuestos, garantizando así la seguridad y satisfacción de nuestros clientes.

**VISIÓN**

Convertirnos en el referente de servicio técnico y venta de repuestos, reconocidos por nuestra atención personalizada, la calidad de nuestros productos y servicios, y nuestro compromiso con la satisfacción total de nuestros clientes.

\* Valores: La honestidad, la transparencia, integridad, el respeto y la pasión por las motos.  
 \* Sostenibilidad: Destacar un compromiso con prácticas amigables con el medio ambiente.  
 \* Innovación: Mencionar la búsqueda constante de nuevas tecnologías y soluciones para mejorar los servicios

## 7. Facturación Actual

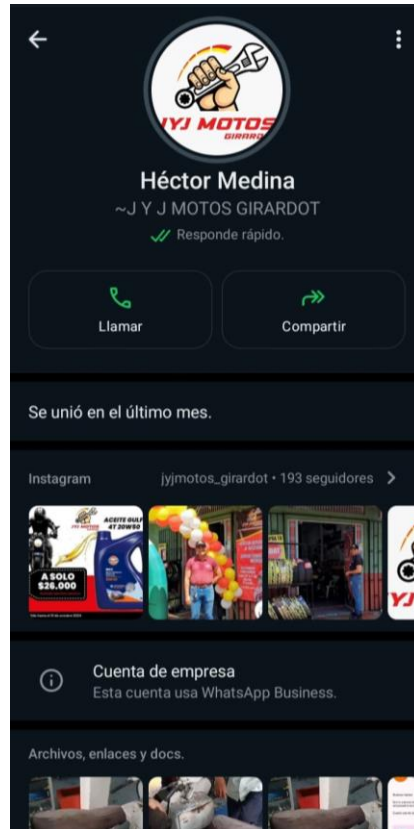
<p style="font-size: 1.2em; margin: 0;"><b>HÉCTOR EDUARDO MEDINA TRIANA</b></p> <p style="font-size: 0.8em; margin: 0;">NIT. 11.225.850-0 • No Responsable de IVA</p> <p style="font-size: 0.8em; margin: 0;">Calle 21A No. 7-40 B/ Granada, Cel. 320 688 3600 - E-mail: hector_juanmedina@yahoo.es • Girardot, Cund.</p>		<p style="text-align: center;">DUT 1625 de 2016, artículo 1.6.1.4.12</p> <p style="text-align: center;">Documento Soporte de costos y deducciones para transacciones realizadas con sujetos no obligados a expedir factura de venta y/o Documento Equivalente.</p> <p style="text-align: center;">RESOLUCIÓN AUTORIZACIÓN NUMERACIÓN DE FACTURACIÓN 1 0 7 5 4 0 7 6 5 3 5 8 4 5    F E C H A : 2 0 2 4 / 0 8 / 0 5 RANGO AUTORIZADO DEL DOSO 1 AL DOSO 10000 • VIGENCIA 24 MESES</p>	<p style="font-weight: bold; font-size: 0.8em;">DOCUMENTO SOPORTE EN ADQUISICIONES EFECTUADAS A NO OBLIGADOS A FACTURAR</p> <p style="font-size: 1.5em; font-weight: bold; margin: 5px 0;">DOSO 0001</p>
Nombre del Cliente:	C.C./Nit.	Fecha	
Dirección:	Tel:	DÍA	MES
		AÑO	
CANT.	DESCRIPCIÓN	Vr. UNITARIO	Vr. TOTAL
OBSERVACIONES		SUBTOTAL	
		RET.FUENTE	
FIRMA DEL PROVEEDOR: _____		TOTAL A PAGAR	

LITO IMPACTO, CEL. 313 393 1188 GOCT. • DONA LUCY MARRICIZ MEJIA, NIT. 861718801

En JyJ Motos Girardot, se llevó a cabo una renovación integral de la marca, que incluyó la creación de un nuevo logo e imagen corporativa para fortalecer su identidad visual. Además, se implementó un sistema de facturación propio que optimiza la gestión interna. Se manejan las redes sociales de la empresa, en las que la mayoría del contenido se diseña y edita en Canva para mantener una comunicación atractiva y coherente. También se desarrollaron la misión, visión y objetivos, estableciendo una base sólida para la dirección y el crecimiento del negocio.



### 3. Creación de WhatsApp Business



#### 4. Sistematizar Control de ventas

- Control de ventas antes

05/08/24  
PAGA. VIT ALCT  
5000.00 (debe)

SEMANA	DIA	VENTAS
LU	01	465.000
MA	02	414.000
MI	03	467.000
JU	04	326.000
VI	05	292.000
SA	06	292.000
DO	07	292.000
TOTAL		2.748.000

05/08/24.  
PAGA. VIT ALCT  
5000.00 (debe) 5.000.000

- Control de ventas actualmente.

FECHA	VENTAS DEL DIA
	\$0.00



DESCRIPCION DEL ARTICULO	CANTIDAD VENDIDA	CREDITO	TRANSFERENCIA	EFFECTIVO	VENTAS TOTALES

### EGRESOS

DESCRIPCION DEL ARTICULO	TRANSFERENCIA	EFFECTIVO	TOTAL DEL EGRESO

En JyJ Motos Girardot, se implementó un sistema de semáforo para organizar el ingreso de motocicletas al servicio técnico especializado, optimizando el flujo de atención. Además, se creó un CRM que permite gestionar la base de datos de clientes frecuentes, facilitando un seguimiento personalizado. También se habilitó un WhatsApp Business para mejorar la comunicación con los clientes y se sistematizaron las ventas, logrando un proceso comercial más ágil y eficiente.

## 6 DESARROLLO DEL OBJETIVO 3

### 6.1 Expansión y Optimización de Estrategias de Marketing para Aumentar el Alcance y el Impacto en Girardot, Cundinamarca.

#### 1. Realización de una rifa.



RIFA JY  
MOTOS.mp4

- Resultado de la rifa



PAQUETES JY  
MOTOS.mp4

---

#### 2. Alianzas en “Carnavales de Girardot” y Halloween



ANIVERSARIO.mp4

---

3. Evento del primer Aniversario de JYJ MOTOS GIRARDOT.



ANIVERSARIO.mp4

---

4. Feria del Sena del “Conocimiento Empresarial”



Feria del conocimiento empresarial - Sena



En JyJ Motos Girardot, se gestionó una rifa para recaudar fondos destinados a publicidad interna, mejorando así la visibilidad de la empresa. Se establecieron alianzas estratégicas con Rumbas **Girardot** en los carnavales de Girardot y con el **gastrobar** Santino en Halloween, para captar seguidores y fortalecer la presencia de la marca. En la celebración del primer aniversario, se atrajeron nuevos clientes y se colaboró con proveedores como Petrobras. Además, se participó en la feria de Conocimiento Empresarial del SENA, donde se concretaron nuevas alianzas para impulsar el desarrollo de la empresa.

## 7 RECURSOS

### 7.1 Recursos Humanos

Para el desarrollo de las pasantías en JYJ Motos, fue fundamental contar con un equipo diverso y capacitado que permitió implementar mejoras en los procesos operativos y administrativos. El personal clave incluyó:

- **Propietario:** El Sr. Héctor Medina, quien lideró el proceso de renovación y tomó decisiones estratégicas en la implementación de mejoras.
- **Técnicos:** Andrés, el técnico con mayor experiencia, jugó un rol esencial en el diagnóstico y mantenimiento de motocicletas, aportando conocimientos técnicos al equipo. Además, dos técnicos adicionales se unieron durante el periodo de pasantías, fortaleciendo el área operativa.
- **Pasante:** Encargada de llevar a cabo la optimización administrativa y de implementar estrategias de marketing digital y tradicional. También apoyó en la capacitación del equipo en nuevas herramientas digitales y en el manejo del sistema CRM.
- **Equipo administrativo:** Incluyendo el personal de apoyo y los nuevos colaboradores que se incorporaron en el área de atención al cliente para reforzar la relación con los clientes y la organización general del taller.

### 7.2 Recursos Materiales

Los recursos materiales fueron esenciales para implementar y consolidar las mejoras propuestas durante las pasantías. Estos incluyeron:

- **Equipos de Cómputo:** La empresa adquirió equipos de cómputo adicionales para facilitar la implementación de herramientas digitales y la gestión de inventarios. Estos equipos también permitieron un mejor manejo del CRM y la ejecución de tareas administrativas.

- **Herramientas Digitales:**
  - **Software de Diseño:** Se utilizó Canva para la creación de contenido visual, como publicaciones y promociones para redes sociales, lo que facilitó la campaña de marketing digital.
  - **CRM:** Aunque en fase inicial, el sistema de gestión de relaciones con clientes permitió organizar el contacto y el historial de los clientes, optimizando el seguimiento y la fidelización.
- **Materiales Operativos:** Se invirtió en insumos de taller y herramientas adicionales que mejoraron la capacidad del equipo técnico para atender la demanda y realizar diagnósticos precisos. Esto incluyó repuestos básicos, kits de mantenimiento y suministros para optimizar el proceso de reparación.

### 7.3 Recursos Institucionales

Los recursos institucionales ofrecidos por la universidad fueron fundamentales en el desarrollo de las pasantías, proporcionando tanto conocimiento como acceso a materiales que facilitaron la implementación de estrategias y mejoras. Los principales recursos fueron:

- **Licencias de Software Educativo:** A través de la universidad, la pasante pudo acceder a licencias para software educativo, lo cual facilitó el diseño de estrategias y materiales visuales.
- **Biblioteca y Material Bibliográfico:** La universidad proporcionó acceso a libros y artículos que enriquecieron el conocimiento en áreas como marketing digital, gestión de inventarios y administración de empresas. Estos textos ofrecieron una base teórica sólida que se aplicó en las recomendaciones y mejoras realizadas en JYJ Motos.
- **Asesoría Académica:** El conocimiento adquirido durante la carrera en administración de empresas fue esencial para abordar el diagnóstico, las propuestas de mejora, y la aplicación de herramientas de gestión y marketing.

## 7.4 Recursos Financieros

Para llevar a cabo las mejoras en el taller, se contó con una combinación de recursos financieros provenientes de diferentes fuentes:

- **Recursos Propios de la Empresa:** JYJ Motos destinó parte de sus ingresos para la adquisición de nuevos equipos y materiales, así como para la mejora de la infraestructura del taller, incluyendo la pintura y reorganización del espacio.
- **Apoyo de Entidades Bancarias:** La empresa gestionó un apoyo financiero a través de un banco local, obteniendo un pequeño préstamo que permitió realizar algunas de las inversiones iniciales en equipos y en inventario.
- **Realización de una Rifa:** Se organizó una rifa entre los clientes para recolectar fondos adicionales. Esta actividad no solo generó ingresos, sino que también ayudó a promover el taller y reforzar su imagen en la comunidad.
- **Recursos Propios de la Pasante:** La pasante utilizó algunos recursos propios para adquirir materiales adicionales necesarios para la elaboración de contenido promocional y para mejorar la presentación visual de las campañas en redes sociales.

## 8 CONCLUSIÓN

El desarrollo de este trabajo permitió identificar las principales oportunidades de mejora en el funcionamiento de la empresa durante el período de pasantías, destacando la importancia de implementar herramientas digitales, mejorar la comunicación interna y externa, y optimizar los procesos operativos para fortalecer la propuesta de valor. A lo largo de este proceso, no solo se adquirieron conocimientos prácticos sobre gestión administrativa y estrategias de marketing, sino también una profunda sensibilización sobre la realidad de las pequeñas empresas y los desafíos que enfrentan para mantenerse competitivas en mercados exigentes.

Este proyecto representó un crecimiento integral, no solo para la empresa, sino también a nivel personal y profesional, al aplicar conocimientos adquiridos durante la formación académica en un contexto real. Aprender a balancear recursos limitados con creatividad y estrategia fue clave para proponer soluciones concretas y viables. De este modo, se reafirmó el compromiso de contribuir al desarrollo de las empresas locales como motores del tejido económico y social de la región, dejando una huella positiva tanto en la organización como en el propio proceso formativo.

## 9 RECOMENDACIONES

- **Digitalización y Optimización de Procesos:**

Priorizar la implementación de herramientas tecnológicas para la gestión de inventarios, procesos administrativos y atención al cliente. Esto reducirá tiempos operativos, minimizará errores y permitirá ofrecer un servicio más ágil y personalizado. Además, capacitar al personal en el uso de estas herramientas garantizará una adopción eficiente.

- **Fortalecimiento de la Identidad Corporativa:**

Consolidar la nueva identidad visual mediante el uso coherente del manual de marca y el logotipo en todos los puntos de contacto de la empresa, tanto físicos como digitales. Complementar esta estrategia con campañas de marketing digital regulares en redes sociales para aumentar la visibilidad de la marca, fidelizar a los clientes actuales y atraer nuevos públicos.

- **Monitoreo y Estrategias de Crecimiento:**

Establecer indicadores clave para medir el impacto de las estrategias implementadas y tomar decisiones basadas en datos. Paralelamente, explorar oportunidades de diversificación de servicios o productos que respondan a las demandas del mercado local, garantizando el crecimiento y la sostenibilidad del negocio.

## 10 PRESUPUESTO

Categoría	Descripción	Cantidad	Costo Unitario (COP)	Costo Total (COP)
<b>Equipos de Cómputo</b>	Computadora para tareas administrativas	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
	Impresora básica (para documentos de clientes)	1	\$ 400.000	\$ 400.000
	<b>Subtotal Equipos de Cómputo</b>	-		\$ 1.400.000
<b>Herramientas Digitales</b>	Suscripción Canva Pro (durante pasantía)	3 meses	\$ 30.000	\$ 90.000
	CRM básico (versión gratuita utilizada)	-	\$ -	\$ -
	Otros programas de diseño o edición	3 meses	\$ 40.000	\$ 120.000
	<b>Subtotal Herramientas Digitales -</b>	-	\$ 90.000	\$ 210.000
<b>Materiales Operativos</b>	Mantenimiento básico del espacio	Variado	\$ 300.000	\$ 300.000
	Suministros para mantenimiento y limpieza		\$ 150.000	\$ 150.000
	Material promocional para rifa (premio)	1	\$ 100.000	\$ 100.000
	<b>Subtotal Materiales Operativos</b>	-	-	\$ 550.000
<b>Recursos Institucionales</b>	Acceso a biblioteca y licencias educativas		\$ -	\$ -
	Apoyo académico y asesoría	-	\$ -	\$ -
	<b>Subtotal Recursos Institucionales</b>	-	-	\$ -
<b>Otros Gastos</b>	Apoyo en la creación del manual de marca	Variado	\$ 100.000	\$ 100.000
	Gastos de transporte (para movilización en actividades de la pasantía)	3 meses	\$ 130.000	\$ 390.000
	<b>Subtotal Otros Gastos</b>	-	-	\$ 490.000

## 11 CRONOGRAMA

Fecha	Evento o Promoción
Semana del 2 al 10 de agosto	Inicio de pasantías, primer acercamiento y diagnóstico de la empresa
Semana del 14 de agosto	Promoción de diagnóstico de la moto: servicio gratuito de diagnóstico.
Semana del 21 de agosto	Promoción especial de <i>Gulf</i> en aceites: 10% de descuento en cambio de aceite.
Semana del 28 de agosto	Evento de marca: <i>Petrobras</i> - Descuento en diagnóstico de motor.
Semana del 4 de septiembre	Promoción de revisión general: Descuento en mantenimiento preventivo.
Semana del 11 de septiembre	Evento de marca: <i>Narita</i> - Oferta en repuestos de frenos y clutch.
Semana del 18 de septiembre	Descuento en mantenimiento de suspensión: Colaboración con <i>Hero Repuestos</i> .
Semana del 25 de septiembre	Evento de marca: <i>Suzuki</i> - Promoción en lubricantes.
Semana del 2 de octubre	Promoción de diagnóstico y limpieza de motor: Colaboración con <i>Bajaj</i> .
Semana del 9 de octubre	Evento de marca: <i>Led Center</i> - Descuento en iluminación y faros.
Semana del 16 de octubre	Promoción de mantenimiento de frenos: Colaboración con <i>Honda</i> .
21 de octubre	<b>Aniversario:</b> Celebración del primer aniversario con promociones especiales, sorteos y actividades para clientes.
Semana del 23 de octubre	Evento de cierre: Descuento en servicios completos de diagnóstico y mantenimiento.

## 12 BIBLIOGRAFÍA

- Canva. (2024). Plataforma de diseño gráfico en línea. Utilizada para la creación de contenido visual y promocional durante el desarrollo de las estrategias de marketing digital de JYJ Motos. Recuperado de <https://www.canva.com>
- CapCut. (2024). Editor de video en línea. Usado para la edición y optimización de videos promocionales y material visual para redes sociales de JYJ Motos, en el marco de las estrategias de marketing. Recuperado de <https://www.capcut.com>
- Universidad de Cundinamarca - Seccional Girardot. (2024). Biblioteca de recursos académicos y bibliográficos. Consultas realizadas en la biblioteca y en bases de datos académicas proporcionaron fundamentos teóricos para la optimización de procesos, gestión de inventarios, y estrategias de marketing digital. Universidad de Cundinamarca.
- Universidad de Cundinamarca - Seccional Girardot. (2024). Asesoría académica y acceso a recursos digitales educativos. La Universidad facilitó el acceso a software de diseño y herramientas de edición mediante licencias educativas, que apoyaron el desarrollo visual de los contenidos para JYJ Motos.

ANEXOS



JYJ MOTOS.mp4