



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**Marketing digital y decisión de compra de los clientes de la
Cebichería Coquito de El Bosque - Trujillo 2020**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:
Bachiller en Administración**

AUTORES:

Chavarria Sánchez, Jazmin Lizbet (ORCID: 0000-0001-7045-9026)
Mendieta Cruz, Abel Isaias (ORCID: 0000-0001-8752-412X)
Palma Elorreaga, Grecia Alejandra (ORCID: 0000-0003-2569-8356)

ASESOR:

Dr. Guevara Ramírez, José Alexander (ORCID: 0000-0001-7332-0978)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing

TRUJILLO - PERÚ

2020

DEDICATORIA

A Dios, por ser el creador celestial que nos dio fortaleza para continuar cuando estábamos a punto de caer y permitirnos lograr nuestros objetivos.

Y sobre todo a nuestra familia por el aliento y apoyo constante en todo el proceso de realización.

Los Autores

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad, que nos inculco conocimientos y valores para iniciar una etapa de profesionalismo, para lograr cumplir con nuestras metas.

A los clientes y a los dueños de la Cebichería Coquito que nos apoyaron en el transcurso de este proyecto.

Y un agradecimiento especial nuestra profesora Nelida Milly Esther Otiniano García, que en todo momento nos guio con sus conocimientos y nos asesoró para lograr terminar este trabajo de investigación.

Los Autores

ÍNDICE DE CONTENIDOS

AGRADECIMIENTOS	iii
Los Autores	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	iv
LISTA DE TABLAS	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
I. Introducción	1
II. Marco teórico	3
III. Metodología	9
3.1. Tipo y diseño de investigación	9
3.2. Variables y operacionalización	9
3.3. Población (Criterios de selección), muestra, muestreo y unidad de análisis	10
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	11
3.5. Procedimiento	12
3.6. Método de análisis de datos	12
3.7. Aspectos éticos	12
IV. Resultados	14
V. Discusión	17
VI. Conclusiones	21
VII. Recomendaciones	22
Referencias	23
ANEXOS:	32

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: <i>Nivel de Marketing digital de los clientes de la Cebichería Coquito, de El Bosque- Trujillo 2020.....</i>	14
Tabla 2: <i>Nivel de decisión de compra de los clientes de la Cebichería Coquito, de El Bosque- Trujillo 2020.....</i>	14
Tabla 3: <i>Prueba de relación entre el marketing digital y las dimensiones de decisión de compra de los clientes de la Cebichería Coquito, de El Bosque- Trujillo 2020.</i>	15
Tabla 4: <i>Resultados de la prueba Chi cuadrado para evaluar la relación entre marketing.....</i>	16

RESUMEN

La presente investigación se realizó con la finalidad de evaluar la relación del marketing digital con la decisión de compra de los clientes de la Cebichería Coquito de El Bosque – Trujillo 2020. Se trabajó con un diseño no experimental, correlacional causal. La muestra se conformó por 167 clientes de la Cebichería Coquito de El Bosque, elegidos por muestreo aleatorio simple. Los datos se recolectaron mediante la aplicación del cuestionario de Marketing digital y decisión de compra los cuales presentan una confiabilidad de 0.98 según la técnica de alfa de cronbach y un coeficiente de validez de 1 según el método Lawshe. Se observó que existe un nivel alto (86.9%) de marketing digital en los clientes de la Cebichería Coquito y en cuanto a la decisión de compra de los clientes también se encuentra en un nivel alto (89.2%), también se estableció que el marketing digital y las dimensiones de decisión de compra de los clientes de la Cebichería Coquito de El Bosque-Trujillo 2020, son altamente correlativas, según Spearman, donde se obtuvo como resultados del 0,786, 0,801 y 0,865; respectivamente para cada dimensión de decisión de compra (Reconocimiento de la Necesidad, Búsqueda de la Información y Evaluación de Alternativas). Así mismo, los resultados confirman que existe una relación entre las variables marketing digital y decisión de compra, basado en la aplicación del chi-cuadrado donde se encontró que el X^2 calculado (279.51) es mayor al X^2 tabulado (9.49), por lo que se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis de investigación. Se llegó a la conclusión que existe relación entre el marketing digital y decisión de compra en los clientes de la Cebichería Coquito de El Bosque, también se llegó a la conclusión que en los clientes de la Cebichería Coquito de El Bosque hay un nivel alto de marketing digital, al igual que la decisión de compra.

Palabras clave: Marketing Digital, Decisión de Compra, Clientes.

ABSTRACT

This research was conducted in order to evaluate the relationship of digital marketing with the purchase decision of customers of the Cebicheria Coquito de El Bosque - Trujillo 2020. We worked with a non-experimental, correlational causal design. The sample was made up of 167 clients of the Cebicheria Coquito de El Bosque, chosen by simple random sampling. The data was collected through the application of the digital marketing and purchase decision questionnaire, which has a reliability of 0.98 according to the cronbach alpha technique and a validity coefficient of 1 according to the Lawshe method. It was observed that there is a high level (86.9%) of digital marketing in the clients of Cebicheria Coquito and as for the clients' purchase decision it was also at a high level (89. 2%), it was also established that the digital marketing and the dimensions of purchase decision of the clients of the Cebicheria Coquito of El Bosque-Trujillo 2020, are highly correlated, according to Spearman, where it was obtained as results of 0.786, 0.801 and 0.865; respectively for each dimension of purchase decision (Recognition of the Need, Search of the Information and Evaluation of Alternatives). Likewise, the results confirm that there is a relationship between the digital marketing and purchase decision variables, based on the application of the chi-square where it was found that the calculated X^2 (279.51) is greater than the tabulated X^2 (9.49), so the null hypothesis was rejected and the research hypothesis was accepted. It was concluded that there is a relationship between digital marketing and the purchase decision in the clients of Cebicheria Coquito de El Bosque, it was also concluded that in the clients of Cebicheria Coquito de El Bosque there is a high level of digital marketing, as well as the purchase decision.

Keywords: Digital Marketing, Purchase Decision, Customers.