


TITULO:
ensayo

- 
- Materia: acción promocional
 - Docente: MVZ. Sarain Gumeta Moreno
 - Licenciatura: medicina veterinaria y z.
 - Cuatrimestre: 6to A
 - Alumna: M. de Lourdes Lopez Leon

Fecha de entrega: 03 de junio del 2020

introducción;

Como parte de un ensayo comenzamos con una pequeña introducción sobre temas como la publicidad, mercadising directo y elementos básicos. Cada uno de los temas de suma importancia conocerlo como consumidores y sobre todo como lo realizan las empresas. Ya que estos tienen como finalidad que como consumidores sepamos de los productos, y que los consumamos. De esta forma entonces decimos que es beneficio mutuo. Y veremos en mercadising porque esta tan de modos y dentro de elementos básicos veremos que pasa si uno de ellos no esta presente.

Desarrollo:

-Publicidad; entenderemos como publicidad a una rama de la mercadotecnia, que esta presente con fines educativos, de bienes y servicios, políticos, religiosos etc. Sin embargo, se dice que la publicidad la utilizan mas los bienes y servicios, aunque para realizarla lo correcto es hacer una serie de preguntas para dejar el claro el objetivo que se desea alcanzar con dicha publicidad. Estas preguntas se basan en los intereses de cada empresa ya que cada una sabemos cuenta con necesidades o presupuestos diferentes. Decimos también que la publicidad es útil tanto para los consumidores como para las empresas. Algo importante que resaltar es que existe algo que se le llama publicidad testimonial y se basa en algo sencillo pero que tiene mucho significado para los consumidores ya que esta se trata de que compren lo que ven que otras personas compran.

-El merchandising directo: entendemos al M directo como una comunicación que se da entre posible consumidor y empresa, cabe destacar que esto se da mas en empresas de España, pero que ahora funciona tan bien que es una realidad global y con la ayuda del internet se ve como algo asegurado. Trata de conocer al cliente mediante un perfil que el crea y en base a sus datos se ofrecen las ofertas que podrían interesarle o irle conociendo mas para ver sus necesidades y satisfacerlas. Son varios puntos que hacen interesante al M directo, de los cuales uno de los mas importantes es conocer que necesidades tenemos cada persona y que los resultados son medibles y mejores en comparación de otras formas de marketing.

-Elementos básicos: dentro de estos puntos son 7 los que explica, el numero 1 que es Análisis de la situación de la empresa: situación económica, que productos ofrece en que medios lo va a ofrecer etc.

n. 2 Dónde está el público objetivo esto se basa en saber qué personas son las más susceptibles de realizar una compra y en que ámbitos suelen moverse.

N3. Conocer a la competencia Es muy importante saber cómo actúa la competencia, qué suele hacer, conocer sus intenciones y sus comportamientos, para así tener toda la información de los rivales a los que se debe enfrentar.

N4. Plantear objetivos. Se basa en fijar unos objetivos claros y específicos es el primer paso hacia el éxito en la estrategia a realizar.

N5. Dividir para vencer se consta de saber que no todos son iguales, no todos tienen las mismas aficiones o costumbres.

N6. Adaptación; cualquier estrategia de marketing digital exitosa debe ser una que sea capaz de captar la atención de un determinado público, por lo que debe ser lo más personalizada posible.

N7. Ejecución Aplicar las estrategias fijadas es la mejor manera de conocer si funcionan. Evaluar los resultados es vital para saber si es necesario modificar la estrategia.

Conclusión:

vimos que cada uno de los temas hablan sobre consumidores y empresas. Saber que la publicidad va más allá de lo que vemos o pensamos y que esta como consumidores es de suma importancia tenerla presente siempre aunque claro sabemos que muchas veces nos resulta engañosa pero otras veces ayudan demasiado a solucionar necesidades y que el M directo es una realidad y que, aunque se implemente tan solo en España por el momento no quita que se haga en México muy pronto y conocer cada uno de los elementos básicos como mencione en la introducción son importantes para que la publicidad llegue a ser un éxito y no seas una empresa que fracase. Cada una de las empresas fijan diferentes metas, pero tiene un objetivo es común y tiene que saber los elementos básicos para que lleguen a lograr el objetivo que toda empresa se traza desde el principio.

Fuentes de información: Antología proporcionada por la Universidad del Sureste.