

- **NOMBRE DEL ALUMNO:** Jeni Lizbet López Aguilar
- **CARRERA:** Medicina Veterinaria y Zootecnia
- **CUATRIMESTRES:** 6to
- **MATERIA:** Acción promocional
- **MAESTRO:** Sarain Gumeta Moreno

COMITÁN DE DOMINGUEZ CHIAPAS

En este ensayo se hablara sobre tres temas importantes en la materia de acción promocional, tomando en cuenta algunos puntos y serán explicados de la manera más concreta y clara.

Iniciando con el tema de la publicidad ya que es una herramienta muy utilizada en toda empresa que este comenzando a emprender su servicio o productos, su principal función es comunicar a las personas o clientes. La publicidad también se puede ser muy útil en otros tipos de cosas que no sean de mercadotecnia, ya sea para un político que esta por anunciar su campaña se necesita de la publicidad ya que es la encargada de comunicar a la audiencia y así poder brindar la información necesaria.

Si hablamos del marketing directo es el medio publicitario en el que más invierten las empresas españolas, ya que se presenta como la mejor alternativa para rentabilizar las inversiones publicitarias, debido, en gran parte, a las transformaciones experimentadas en los medios de comunicación, también es sistema interactivo de marketing que utiliza uno o más medios publicitarios para conseguir una determinada transacción económica, que es susceptible de medición, el marketing consiste también de varias características, es medible, es personalizable, ayuda a crear bases de datos, fidelización, es interactivo y también posibilita las estrategias comerciales. Se nos presenta como el conjunto de soluciones derivadas de la explotación digital intensiva de la comunicación, esto nos obliga a considerar el marketing directo desde un plano de globalidad, esto es, desde el punto de vista de los medios de comunicación y de las redes de distribución de los productos, este concepto abarca todos los medios de comunicación cuyo objetivo es crear una relación de interactividad tanto con el consumidor final como con la empresa.

Como un último tema son los elementos básicos, se dice que son puntos muy imprescindibles como está la el análisis de la situación de la empresa en este punto se trata de analizar la situación de la empresa desde todos los puntos posibles, debe conocerse el entorno económico de la misma, dónde desarrolla sus ventas y sus estrategias. Otro punto sería donde está el público objetivo conocer en qué tipos de redes sociales suelen invertir su tiempo los potenciales clientes de una determinada empresa. Otro punto es conocer a la competencia es uno de los puntos más importantes ya que se encarga de conocer también sus intenciones y comportamiento. Plantear objetivos otro punto más importante de un plan de marketing. En estos objetivos se basarán los diferentes pasos a dar en cada momento, un punto más es dividir para vencer es imprescindible segmentar los diferentes potenciales clientes con los que cuenta una empresa, otro punto es la adaptación en el mundo actual todos tenemos acceso a casi todo. Internet está al servicio de todos, por lo que cualquier estrategia de marketing digital exitosa debe ser una que sea capaz de captar la atención de un determinado público y como último punto es la ejecución consiste en 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.

Como conclusión todos los temas hablados son muy importantes en la materia, ya que van de la mano para un buen emprendimiento para una empresa.