


TITULO:
ensayo

-
- 
- Materia: acción promocional
 - Docente: MVZ. Sarain Gumeta Moreno
 - Licenciatura: medicina veterinaria y z.
 - Cuatrimestre: 6to A
 - Alumno: José Fidel Meza Rodas

Fecha de entrega: 03 de junio del 2020

introducción;

hablaremos sobre temas como la publicidad, mercadising directo y elementos básicos. Es bueno saber de qué trata ya que esto ayuda muchísimo a que sepas cuando un producto es nuevo y cuál es el mejor que existen entre tantos mercados. Ya que estos tienen como finalidad que como consumidores sepamos de los productos, y que los consumamos. decimos que es beneficio mutuo. Y veremos en mercadising y como vendrá a revolucionar al mercado en la actualidad, ya que suena como algo prometedor a un futuro.

Desarrollo:

-Publicidad; Una rama de la mercadotecnia, que esta presente con fines educativos, de bienes y servicios, políticos, religiosos etc. No obstante, se dice que la publicidad la utilizan mas los bienes y servicios, pero estos antes de lanzar cualquier publicidad primero deben hacer preguntas internas cada empresa acorde a su dimensión, su cantidad de dinero que gana anualmente, cual es el objetivo que desean alcanzar con la publicidad entre otras más. Aquí también resalta algo llamado publicidad testimonial que creo es una de las cosas que ah ayudado a muchas empresas a vender sus productos pues bien esta publicidad testimonial se trata de que las personas compren algún producto que vio o le llego por medio de la publicidad y que cuando esta persona lo compre alguien mas lo vea y lo compre también.

-El merchandising directo: Entendemos al M directo como una comunicación que se da entre posible consumidor y empresa, según la literatura esto se da en empresas de España, pero que a funcionado 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: son 7 puntos los elementos básicos el primero es Análisis de la situación de la empresa: situación económica, que productos ofrece en que medios lo va a ofrecer.

N2. 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:

Cada una de las cosas que vimos sobre publicidad es de suma importancia para saber cómo funciona la publicidad y como ayuda a nuestro entorno y a la modernidad de la sociedad. No hay que cerrarnos ante la posibilidad de que la publicidad nos abrirá muchas puertas como futuros emprendedores. Y si la sabemos usar será de total de ayuda. Hay que verla desde la vista de emprender y saber cómo al conocerlas te será de ayuda para sacarle el máximo a la publicidad. En cuanto al M directo espero sea de total ayuda ya que esta es una herramienta que nos vendrá a ayudar en la actualidad.

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