


Publicidad, marketing
directo.

- 
- **Materia:** acción promocional
 - **Docente:** MVZ. Gumeta Sarain
 - **Licenciatura:** Medicina veterinaria y zootecnia
 - **Cuatrimestre:** 6to
 - **Nombre del alumno:** Jaime Antonio Méndez Ancheyta

INTRODUCCION

Temas que ayudan a empresas a ser rentable, gracias a la publicidad y marketing directo.
Claro tomando en cuenta las ventajas y también los costos que pueden generar cada uno.

LA PUBLICIDAD.

La principal función que toda acción publicitaria debe de tomar es la de comunicar a la gente el producto o productos que queremos dar a conocer. Se debe entenderse como una herramienta de la mercadotecnia. Es por eso que la publicidad ocupa un lugar importante tanto como empresas como para consumidores en una economía de mercado. Por eso que hay empresas que si hacen inversiones grandes en publicidad y promociones con el fin de que la demanda de su producto sea mas y así elevar sus beneficios.

MARKETING DIRECTO

Es una de las mejores alternativas para publicidad en empresas españolas, para así rentabilizar las inversiones publicitarias, debido en gran parte a las transformaciones experimentadas en los medios de comunicación. El marketing directo es tratado en un capítulo independiente debido a su importancia, tanto a nivel cualitativo como cuantitativo. Su éxito radica principalmente en la posibilidad de segmentar el mercado en comportamientos con targets bien definidos y en poder evaluar los resultados de forma directa y medible. El marketing directo es una forma de hacer marketing, es un sistema interactivo de marketing que utiliza uno o mas medios publicitarios para conseguir una determinada transacción económica, que es susceptible de medición. Como se señala en el capítulo de comunicación corporativa, la publicidad interactiva es una realidad. Las características y ventajas de el marketing directo es lo que hace que esta sea una buena alternativa para las empresas.

ELEMENTOS BASICOS

Es el conocimiento que se debe de tomar en cuenta para trazar un plan de marketing y así este sea efectivo. Esta trata sobre conceptos relacionados con las empresas y su funcionamiento. Se debe seguir los puntos que son imprescindibles para el plan de marketing:

Debemos analizar la situación de la empresa, el análisis de la situación de la empresa, donde esta el publico objetivo, conocer la competencia, dividir para vencer, adaptación y la ejecución. La mezcla de estos son los que hará que la empresa tenga el mayor funcionamiento y así ser una empresa competitiva en el mercado. Como lo menciona el

ultimo punto que es la ejecución es el buen funcionamiento de lo demás y así evaluar los resultados será vital para la empresa.

CONCLUSION

Estos temas mas que nada habla sobre la forma en como una empresa se puede dar a conocer, como presentar su producto y a si llegar a ser una empresa competitiva. Tomando en cuenta las ventajas de la publicidad y el marketing directo.