



**Nombre de alumno: Lucero Jiménez Fulgencio**

**Nombre del profesor: MVZ. MC. Saraín Gumeta Moreno**

**Nombre del trabajo: ensayo**

**Materia: acción promocional**

**Grado: 6.º**

**Grupo: F**

Comitán de Domínguez Chiapas a 4 de junio de 2020

## Introducción

Los objetivos que se contemplan en una campaña publicitaria podremos definir la publicidad como una forma o técnica cuyo objetivo fundamental es dar información al público sobre la existencia de bienes o servicios a través de los diversos medios de comunicación. Pero, aunque esto es cierto, no es una definición muy exacta para el fin que pretendemos al preparar una campaña de publicidad el experto en Marketing tiene que marcarse un objetivo definido y comprender el segmento del mercado con el que desea contactar. La publicidad bien diseñada conduce a un mejor conocimiento del producto, la marca o la empresa.

## La publicidad

La publicidad tiene un fin principal que es aumentar el conocimiento de los productos o servicios que fabrica o presta una empresa, que podemos medir con regularidad con el fin de evaluar la eficacia de la misma, La publicidad ocupa un lugar importante tanto para empresas como para consumidores en una economía de mercado, muchas empresas realizan importantes gastos e inversiones en publicidad y promociones tendientes a elevar la demanda de sus productos y de esta manera elevar sus beneficios.

## Funciones de la Publicidad

- 1.- La intención de la publicidad es informar, persuadir y motivar al público a través de una comunicación específica transmitida a través de varios medios
- 2.- El proceso de la publicidad es conseguir un objetivo especial: vender
- 3.- Se utilizan varios métodos para evaluar la eficacia de la inversión publicitaria
- 4.- Muestreo sobre lo que se recuerda de un anuncio ¿Qué impacto causó?
- 5.- Mediante un muestreo de las actitudes de los consumidores sobre el producto o la empresa. ¿Son favorables o desfavorables?

El valor comercial de la publicidad como factor de influencia se basa no sólo en dar a conocer las características y cualidades de determinado producto o servicio, sino en que este conocimiento sea compartido por otros.

## Marketing Directo

Marketing o mercadotecnia es el sistema de investigar un mercado, ofrecer valor y satisfacer al cliente con un objetivo de lucro, el marketing directo es una forma de hacer marketing, es un sistema interactivo de marketing que utiliza uno o más medios publicitarios para conseguir una determinada transacción económica, que es susceptible de medición. Esta disciplina se responsabiliza de estudiar el comportamiento de los mercados y de las necesidades de los consumidores. Analiza la gestión comercial de las compañías con la finalidad de atraer, captar, retener y fidelizar a los clientes finales a través de la satisfacción de sus deseos y resolución de sus problemas, 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.

“El marketing es un sistema global de actividades relacionadas con el mundo mercantil, encaminadas a planificar, fijar precios, promover y distribuir productos o servicios que ayuden a satisfacer las necesidades del cliente final”

### Elementos Básicos

Para poder trazar un plan de marketing que resulte efectivo es necesario tener ciertos conocimientos sobre conceptos relacionados con las empresas y su funcionamiento

Una opción viable para llevar esto a cabo puede ser el uso de marketing promocional, ya que mediante una campaña, trata de conectar con el target para que conozca cierto producto o servicio, y también para despertar el interés del consumidor y esto se logre concretar en una compra.

forma muy general, se puede decir que los puntos imprescindibles que todo plan de marketing debe contemplar son

- 1.- Análisis de la situación de la empresa
- 2.- Dónde está el público objetivo
- 3.- Conocer a la competencia
- 4.- Lanzamiento de nuevos productos
- 5.- Destacar de la competencia

El marketing digital es una potente herramienta para darse a conocer, pero se debe utilizar de forma sabia para poder sacar el máximo partido. Publicidad enfocada a los perfiles característicos de cada persona es algo que nunca debe perderse de vista en el plan de marketing

## Conclusión

La publicidad representa el bienestar material que una persona o personas desean tener; fomenta la acción y la elección provocando así mismo, el interés en nuevos productos, bienes o servicios. He llegado a la conclusión de que el Márketing es importante para cualquier empresa Para uno crear una empresa debe estudiar las necesidades de las personas para poder crear un producto para cada tipo de persona ya que cada una tiene una necesidad distinta, el Márketing ha entrado al mundo de la globalización internacional, lo que ha provocado que las innovaciones tecnológicas, hayan tenido una aplicación y desarrollo para hacer negocios, el Márketing ha roto barreras ya que no sólo es marketearse por radio, TV, diarios y revistas; ahora lo último es Internet y es donde más gente uno encuentra.

## Fuentes de información

Antología de acción promocional

<https://www.eumed.net/>

<https://www.informabtl.com/>

<https://www.cyberclick.es/>