



Nombre de alumno: Fernando Gpe. Rojas Ortiz.

Nombre del profesor: MVZ. Sarain Gumeta Moreno

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: Accion promocional

Grado: 6to cuatrimestre

Grupo: B

INTRODUCCION:

En este tema hablaremos sobre la publicidad en general y otros factores los cuales hacen de esta una de las mas importantes en nuestra empresa o como desarrolladores ya que es el motivo o el modelo el cual nosotros daremos a conocer para atraer mas clientes y que estos compren de nuestros productos o servicios etc.

La publicidad

Como se mencionaba anterior mente debemos tener claro que la publicidad es una herramienta de la mercadotecnia la cual busca la optencion de clientes, para que una empresa sea conocida, muchas empresas gastan grandes cantidades de dinero por los anuncios publicitarios haciendo de esta una de las mas importantes, por asi decirse el marketing del mercado es uno de los mas utilizados y para que toda publicidad tenga éxito hay unos puntos importantes a tomar en cuenta:

- ¿cuáles son las metas de ventas en dinero y cantidad de órdenes que se quieren alcanzar?
- ¿A qué costos se puede llegar a estas metas
- ¿A través de qué medios es más factible alcanzar las metas?
- ¿Hasta qué punto los resultados anuales pueden predecir los resultados del año entrante?
- ¿Cuáles son las estrategias de venta?
- ¿Cómo se traducen en los distintos medios de comunicación?
- ¿Qué consideraciones pueden hacerse sobre las tendencias industriales?
- ¿Se han asignado presupuestos realistas?

Marketing directo

Este es uno de los mas importantes y utilizados por la mayoría de las empresas, haciendo referencia también a las españolas ya que este permite que las empresa pruebe el producto y también que sea evaluado en medios de comunicación para que los que ven la publicidad sea percatados de tal anuncio y este sirva de gancho para que las demás personas pasen a probarlo, también hablaremos sobre la medición y las estadísticas que estos proporcionan ya que de una manera estos van a una base de datos la cual puede ser controlada cuantitativamente de los ingresos y egresos de la misma publicidad

Eleentos Básicos.

1. Análisis de la situación de la empresa.

Debe conocerse el entorno económico de la misma, dónde desarrolla sus ventas y sus estrategias, qué medios son los más apropiados para el producto o servicio que ofrece, etc.

2. Dónde está el público objetivo.

Debe realizarse un estudio de los potenciales clientes, qué personas son las más susceptibles de realizar una compra y en que ámbitos suelen moverse.

3. 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.

4. Plantear objetivos

Es el punto más importante de un plan de marketing. En estos objetivos se basarán los diferentes pasos a dar en cada momento. Fijar unos objetivos claros y específicos es el primer paso hacia el éxito en la estrategia a realizar. 50

5. Dividir para vencer

Es imprescindible segmentar los diferentes potenciales clientes con los que cuenta una empresa. No todos son iguales, no todos tienen las mismas aficiones o costumbres.

Emprender una acción lo más personal posible es quizá la manera de conseguir mejores resultados

6. 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, por lo que debe ser lo más personalizada posible.

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.

7. 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:

La publicidad y los componentes que la componen son muy importantes para llevar a cabo una buena publicidad y que de esta también muchas veces dependa el éxito de nuestra empresa al igual que los factores antes de invertir en una publicidad que se pretenda invertir un monto monetario, etc,