

Nombre del alumno: María del Pilar Roblero González

Nombre del profesor: Icel Bernardo Lepe Arriaga

**Licenciatura: Licenciatura en Enfermería,
Semiescolarizado, Sábados.**

Materia: Taller del Emprendedor.

Nombre del trabajo:

Cuadro Sinóptico del tema:

“Estudio de Mercado”

ESTUDIO DE MERCADO

Definición

Es el medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico al cual la empresa ofrece sus productos.

Objetivo del estudio de mercado.

Permitir tomar decisiones respecto al precio, presentación y distribución del producto.

Proceso de mercadotecnia

Consiste en analizar las oportunidades y deseos del mercado objetivo. El proceso es:

Comprensión del mercado de las necesidades y deseos del cliente.

Diseño de estrategia de marketing

Preparar el programa de marketing

Creación de relaciones con el cliente

Estrategias de producto y precio.

El diseño de un producto debe cumplir varias características:

Simplicidad y practicidad
Confiablez
Calidad

Precio del producto

La cantidad de dinero que se paga por los bienes o servicios constituye su precio.

La naturaleza del producto

Es el conjunto de atributos tangibles e intangibles que abarcan.

- Empaque
- Color
- Precio
- Calidad
- Marca

Un producto puede ser:

- Bienes
- Servicios
- Lugares
- Personas

Análisis de la demanda

Es un tipo de estudio cuyo foco está puesto en conocer los motivos de los consumidores

Recurre a investigaciones de información como:

Las provenientes de fuentes primarias y secundarias

Indicadores económicos y sociales

ESTUDIO DE MERCADO

Análisis de la oferta

Es definir y medir las cantidades y condiciones en que se pone a disposición del mercado.

Está en función de una serie de factores

Como es el precio en el mercado del producto

Ciclo de vida del proyecto

Es el conjunto de fases en que son divididos los proyectos.

Inicio
Planificación
Ejecución
Control
Cierre

Autorización formal

Planear todo lo que se llevara a cabo

Llevar a cabo el plan de gestión del proyecto

Medir y supervisar el avance en cada proceso

Formalizar la aceptación

Método de la fijación de precios

Son formas en que se puede calcular el precio de bienes y servicios al considerar factores.

Costo
Demanda
Competencia

Trato de marketing

Se encarga del proceso de planeación de las actividades de la empresa.

Tiene como objetivo definir lo que se desea lograr con el producto o servicio en términos de ventas, distribución y posicionamiento

En relación con:

- Precio
- Promoción
- Distribución
- Venta de bienes y servicios.