

Nombre del alumno: Alexandrayaneth Palacios roblero

Nombre del profesor: icel Bernardo Lepe Arriaga

Licenciatura: Enfermería

Materia: Taller Del emprendedor

Nombre del trabajo:

“cuadro sinóptico sobre estudio de mercado”

Estudio De Mercado

El mercado

Se encarga del proceso de planear las actividades de la empresa en relación con el precio y la venta de buenos servicios

Investigación del mercado

Las decisiones que se tomen en el área de la empresa deben buscar la satisfacción del cliente

Procesos de mercadotecnia

Consiste en analizar las oportunidades e investigar y seleccionar los mercados meta, diseñar las estrategias de mercadotecnia

Primera fase

Mercadeo estratégico:
Marca una dirección que permite generar un determinado mecanismo de acción

- Mezcla de mercadeo
- Control
- aplicación

Estrategias de producto

Son las diferentes acciones realizadas desde el marketing con el fin de diseñar y producir un buen servicio

El precio es una variable del marketing que marca mucha diferencia en las compras ya que es un conflicto que entra a veces en una empresa

Ventajas

Ofrecen información sobre los riesgos de las variaciones en los volúmenes de producción

La naturaleza del producto

Es una programación significativa en la mercadotecnia, también es lo de separar los productos en clasificaciones homogéneas

producto

Es el conjunto de los atributos que abarcan empaques, color, precio, bienes y calidad y marca además del servicio del vendedor

Bienes industriales

Todos los productos destinados a ser vendidos últimos vendedores se clasifican:

- materias primas
- materiales y piezas

Estudio
De
mercado

Análisis de la
demanda

El consumidor se mueve en un mercado donde donde existe oferentes y demandantes donde la cantidad de oferentes a demandantes puede variar dependiendo del tipo de mercado

Demanda

Es la cantidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado

Ley de la
demanda

Cuanto menor es el precio del producto mayor será la cantidad de este que la población está dispuesta a adquirir

Análisis de la
oferta

En esta parte podemos mencionar tres aspectos principales

Punto de vista del
productor

- La función oferta
- La ley de la oferta

Tenemos la función oferta del mercado que depende de estos factores siendo el principal el precio del producto

Ciclo de la vida
del proyecto

Es el inicio, planificación, ejecución y cierre del conjunto de procesos que componen un proyecto

Desde que el proyecto nace hasta que el proyecto finaliza

Es un esfuerzo temporal, que tiene un principio y un final. Un proyecto se hace para conseguir un producto

Métodos de
fijación de
precios

Fijar el precio aun producto de servicio es de vital importancia para que la empresa genere ganancias

- Métodos basados en el costo
- Métodos basados en la demanda
- Métodos basados en la competencia

Competitividad

Vs rentabilidad

Es la capacidad de una empresa para mantener la ventaja sobre su competencia a largo plazo

En la rentabilidad es cuando nos referimos a la capacidad que tiene una empresa para poder generar los beneficios suficientes