



Nombre de alumno: Fabiola Carolina Robles Guillen.

Nombre del profesor: Ana Laura Cuello

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9

Grupo: "A"

PASIÓN POR EDUCAR

ENSAYO

En este ensayo abordaremos diferentes temas pero con un mismo objetivo en común que es el marketing para entender un poco mas acerca de esto es necesario considerar de que se encarga esta rama ya que se encarga de planear actividades de la empresa en relación con el precio, la promoción, distribución y la venta de bienes y servicios que esta ofrece, sin embargo el marketing es una actividad fundamental en las empresas. Su estudio se centra en el intercambio, por lo que su área de interés engloba el análisis de las relaciones que tiene una empresa con los diferentes agentes del entorno que interactúan con ella. En el mercado requiere de una buena atención necesaria, constituido por los consumidores, los intermediarios y los competidores. De hecho, todos estamos expuestos a las manifestaciones más relevantes de las actividades de marketing de las empresas, como la investigación de mercados, la publicidad, la venta personal, las relaciones públicas, las promociones de ventas, la distribución comercial o la segmentación de mercados. Hoy en día, las empresas, independientemente de su origen y sector de actividad, se encuentran compitiendo en un entorno global, turbulento e inestable, donde las actividades de investigación de mercados y de comercialización de los productos son fundamentales para sobrevivir.

Por otro lado se encuentran los objetivos del área del marketing ya que es necesario y de vital importancia definir lo que se desea lograr con el producto o servicio tanto en términos de ventas como en la distribución y posicionamiento en el mercado, se debe tener en cuenta el área y el mercado que se piensa lanzar, así como el tiempo en el cual se piensan lograr dichos objetivos, existen diferentes ejemplos de objetivos del marketing como lo son: corto plazo que es a 6 meses, mediano plazo que es a 1 año, y el largo plazo que este se encuentra a 2 años, por lo tanto así se definen los objetivos del área del marketing de la empresa, para llevar un mejor manejo de lo que se desea lograr con el tiempo y ser más óptimo al paso del tiempo.

Sin embargo las decisiones que se lleven a cabo o se tomen en el área del marketing y en otras áreas de la empresa siempre deben buscar la satisfacción del cliente, para poder lograr una buena satisfacción es necesario conocer las necesidades del cliente y como podemos llegar nosotros como empresa a satisfacer sus necesidades, la investigación del mercado es una herramienta valiosa que se utiliza para la obtención de esta información para saber que necesita el cliente y lo mas importante poder satisfacerlo para que así podamos nosotros como empresa crecer aún más, para esto es necesario conocer el tamaño del mercado, para buscar de manera objetiva y con base en fuentes de información confiables, para ver así cuantos clientes posibles puede tener nuestra empresa, quienes son y donde están para ello se necesita algunos datos de nuestros clientes futuros como lo son: la edad, sexo, estado civil, ingreso mensual, entre otros, es decir se establece el segmento de mercado en donde la empresa

operará, una vez definido el segmento del mercado, se debe tratar de establecer el consumo aparente que dicho segmento representa; esto se hace identificando el número de clientes, así como el consumo que se estima para el producto o servicio que la empresa ofrece, con los datos recaudados en base a sus hábitos de compra del cliente. En el aspecto de la demanda potencial si cuenta con un cálculo del consumo actual del mercado, será fácil determinar el consumo potencial del producto o servicio de la empresa, se proyecta el crecimiento promedio del mercado en los objetivos en corto, mediano y largo plazo.

En base al estudio del mercado nos sirve a nosotros como empresa como el medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico al cuál nosotros como empresa ofrecemos nuestros productos, es necesario conocer de forma directa a nuestro cliente, en especial en los aspectos relacionados con el producto o servicio, para lo cual se recomienda el estudio del mercado a través de una encuesta o entrevista para que sea una forma más sencilla de conocer al cliente, para realizar lo anterior es necesario definir el producto o servicio como tal de acuerdo al punto de vista del consumidor, una vez definido es necesario que se determina la información del estudio de mercado lo cual permite tomar decisiones con respecto al precio, presentación y sobretodo la distribución de nuestro producto, así mismo se puede investigar la frecuencia del consumo de nuestro producto o servicio, con base a la encuesta es necesario no solo diseñar el instrumento de la encuesta adecuado, si no que también resulta necesario aplicarlo en forma correcta para asegurar que la información sea válida para nuestros fines y tener menos sesgos a la hora de elaborarla los resultados obtenidos hay que llevar a cabo una tabulación y así referirla a la población total de los clientes para obtener conclusiones confiables y válidas con respecto a la fiabilidad del mercado del producto o servicio de nuestra empresa. En el marketing existen las 4 P's que estas nos sirven en el mundo de la mercadotecnia a identificar el Producto, Precio, Plaza y Promoción, para así poder conquistar de cierta manera al mercado, explicando las 4P's empezamos por el producto: nos referimos también a cualquier servicio, idea o lugar que esté en el mercado para su comercialización, el precio: en el precio nos referimos a la percepción de los consumidores y considerar los precios de los productos de la competencia. En la plaza nos centramos en cómo hacemos llegar nuestros productos y servicios al cliente, (canales) y los lugares donde se vende, y por último en la promoción ya que consiste en analizar la forma en que las empresas dan a conocer sus productos o servicios. Considero ampliamente que los puntos abordados anteriormente nos sirven para organizar mejor lo que vamos a realizar, sin embargo si no tenemos todos los puntos anteriores probablemente o muy seguramente tendríamos un fracaso en nuestro producto o servicio ya que si no tenemos un idea concisa y como saber estructurarla no tendría caso lanzar al mercado algo fantasma, por eso es importante conocer todo los puntos que anteriormente se abordaron y así tener un mayor éxito como empresa.