



Nombre del alumno: Eva Lizeth Alfaro Zambrano

Nombre del profesor: Ana Laura Culebro Torres

Nombre del trabajo: Implantación del modelo de negocio

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9to. CUATRIMESTRE

Grupo: A



Comitán de Domínguez Chiapas a 15 de junio del 2020.

Para poder echar andar un nuevo proyecto de negocios es importante tomar en cuenta una técnica que nos ayude a realizarlo de la mejor manera y es por ello que el marketing es también una pieza fundamental.

Se entiende como marketing “Marketing es la ciencia y el arte de explorar, crear y entregar valor para satisfacer las necesidades de un mercado objetivo con lucro. El Marketing identifica necesidades y deseos no realizados. Define, mide y cuantifica el tamaño del mercado identificado y el lucro potencial.” – Philip Kotler esto se refiere a que el marketing ayuda a tener una idea más cercana a la realidad y esto permitirá lograr satisfacer de manera acertada a los clientes a través de la investigación de campo para poder analizar los resultados obtenidos.

Como bien se sabe el marketing es una ciencia muy bien especializada, dentro de ella se encuentran los objetivos del marketing, que hablan sobre donde se ve a la empresa, bien o servicio en un futuro, ya sea a corto plazo, a mediano plazo o a largo plazo, siempre y cuando poniendo objetivos coherentes y apegados a la realidad.

Por otro lado se encuentra a la investigación de mercado, el cual nos ayudara para saber cuáles son las necesidades y la manera de como satisfacer al cliente. Para ello hay que tomar en cuenta el tamaño del mercado.

El tamaño del mercado se refiere al alcance que podrá tener dicho bien o servicio, debe ser específico en cuanto a sus posibles clientes, de la misma manera se debe tomar en cuenta el consumo aparente.

Al hablar del consumo aparente nos referimos a la cantidad de veces que el cliente usara el bien o servicio que oferta la empresa el cual nos ayudara a sacar la demanda potencial.

Cuando se habla de la demanda potencial se entiende como la cantidad que se puede reproducir el producto y servicio y esto va de la mano con los planes y/u objetivos de la investigación del mercado.

El estudio de mercado también tiene lugar dentro de la investigación del mercado ya que este nos ayudara a recopilar información importante para el desarrollo u oferta de los bienes o servicios. Dentro del estudio se plantean cuestionamientos al público sobre su producto o servicio que está ofertando, en donde se pueden recabar datos que favorezcan a la mejora del producto ya que se pueden hacer cuestionamientos acerca del precio, el empaque o presentación del producto, así como la frecuencia en la que el público suele consumir cada uno de los productos, también se pueden saber a su opinión acerca del producto y si lo recomendarían a alguien más y al mismo tiempo poder hacer mejoras.

El instrumento a utilizar la mayormente de los casos es la encuesta ya que permite tocar varios puntos, esta debe estar bien estructurada y con preguntas que sean fácil de entender y que la información que provea sea de utilidad, así mismo se debe de especificar al público que ira dirigido así como el lugar en donde se aplicara para tener un mayor control.

Al obtener cada una de las encuestas contestadas es importante tabularlas para tener un orden y de la misma manera poder realizar una mejor interpretación de los resultados, lo cuales nos ayudaran a realizar mejoras del producto y por ende tener atraer más clientes.

Al obtener esta información a través de las encuestas se puede dar lugar a las 4 P las cuales son: Producto, Precio, Punto de venta, Promoción.

Cabe recalcar que lo más importante aquí es el servicio o producto que se ofrece, pero para dar a conocer el producto es muy útil tener una buena promoción de ellos.

Para hacer promoción una gran herramienta es la publicidad, ya que hay muchas vías en donde se puede dar a conocer información sobre el producto y abarcar grandes masas de población, un ejemplo puede ser el uso del periódico, este medio tiene sus pros y contras porque la mayoría de las veces solo se centra en un área determinada, lo cual puede ser favorable para pequeñas empresas que están empezando su producción. Por otro lado también se encuentra la radio y a televisión que son medios con capacidades más grandes de alcance y que favorecen por completo el dar a conocer su nuevo producto.

Por otro lado también es importante darle un estilo único a cada uno de los productos y servicios, el empaque suele ser un potencial para que los clientes los compre porque pueden ser agradables a la vista. Así mismo muchas de las veces los clientes pueden optar por una marca muy bien posicionada o con prestigio sin importar la calidad.

Para finalizar considero que una investigación de mercado es muy útil para iniciar un negocio o emprender algo que debe ser una de las primeras cosas que se deben de hacer antes de lanzar un producto o servicio nuevo porque puede ayudarnos a mejorarlos y tener una mejor perspectiva del producto con relación a su público potencial, también creo que sea de ayuda porque al iniciar un nuevo proyecto sin tener conocimientos de administración o de alguna ciencia relacionada nos puede ayudar a saber cuánto producir para aprovechar recursos y ahorrar lo más que se pueda, también considero que darle a la promoción a los productos son fundamentales para poder darse a conocer a más personas y ganar a más clientes, hoy en día existen plataformas digitales que abarcan muchísima más extensión de personas y de manera gratuita y también considero que es importante darle un estilo único y de calidad a lo que se oferta porque puede ayudar a ganar más clientes potenciales y a producir más ganancias.

Bibliografía:

Universidad del sureste, antología taller del emprendedor, 20, 62- 72.

Mesquita, blog, 2018, recuperado de <https://rockcontent.com/es/blog/marketing-2/>