



Nombre de alumnos: DAMARIS PRISCILA DE LEÓN MORALES

Nombre del profesor: ANA ALURA CULEBRO

Nombre del trabajo: ENSAYO

Materia: TALLER DEL EMPRENDEDOR

Grado: 9no cuatrimestre

Grupo: A Licenciatura en Nutrición

Comitán de Domínguez Chiapas a 17 de junio de 2020.

Ensayo

Para Stanton, Etzel y Walker, escritores de «Fundamentos de Marketing», lo que es el marketing, es «un sistema total de actividades de negocios ideado para planear productos satisfactorios de necesidades, asignarles precios, promover y distribuirlos a los mercados meta, a fin de lograr los objetivos de la organización». (ASPM Marketing, 2020) por lo tanto es importante que se planteen objetivos del marketing con el fin de lograr un mejor crecimiento en la empresa, también porque al hacerlo podemos definir bien cómo es que queremos acercarnos a las competencias o mejorarlas, definir el alcance de nuestros productos abarcando o delimitando lugares o tiempos.

Como en todo, los objetivos deben definirse por tiempos, qué es lo que queremos lograr a corto, mediano y largo plazo, esto me lleva a pensar que al plantear nuestros objetivos debemos priorizar las cosas y ordenarlas para que así todas tengan una secuencia y vayan dependiendo una de la otra, es decir, que los objetivos de corto plazo puedan sustentar también los de mediano y largo plazo, de esta manera se me hace también más fácil de organizarnos y así poder apoyar al crecimiento de la empresa.

Una vez que tenemos definido nuestros objetivos, el siguiente paso es llevar una investigación de mercado la cual consiste en conocer las necesidades del cliente para que así se pueda satisfacer esa necesidad, pienso que la investigación debe ser tan amplia como se pueda, puesto que así obtendremos la suficiente información para mejorar el producto o servicio. Como toda investigación se requiere de fuentes, por lo cual, para la investigación de mercado se divide en dos, las primarias y las secundarias, ambas son necesarias, pero al menos siento que la primaria es la más importante, porque la información la obtenemos directamente de las personas que son los clientes o futuros consumidores.

Los métodos que se utilizan son encuestas, entrevistas, etc. Este tipo de información nos ayuda a valorar las necesidades de los clientes de manera directa. En cambio la secundaria la obtendríamos por otros métodos de información como son periódico, televisión, etc, siento que este tipo de fuente es como para valorar las necesidades respecto al consumo que tiene los clientes con otras empresas, sería más como de observancia de consumo y por supuesto de historial de consumo.

Para esta investigación es importante primero delimitar el tamaño del mercado, ubicarlos y así establecer el segmento donde la empresa tendrá su ruta. Después otro punto importante

es el consumo aparente donde se estima la cantidad de clientes que la empresa podría alcanzar, siento que es importante que tengamos visión sobre ello porque nos va a impulsar a trabajar sobre el segmento destinado y así alcanzar los objetivos planteados al comienzo, es importante que se calcule con datos probables realistas este consumo aparente, porque si no, la empresa podría tener un desequilibrio y fracasar por la desmotivación de no alcanzar las probabilidades deseadas.

Otro punto importante es el estudio de mercado, el cual ya va enfocado al estudio específico de las personas consumen el producto a servicio, se encarga ya de recopilar y registrar la información (Universidad del Sureste, 2020) como la calidad que creen que tiene el producto o servicio, que opinan sobre el costo, la presentación, etc. De este modo la empresa le permitirá tomar las decisiones conforme a los campos pertinentes; el método que se utiliza para ello es la encuesta.

Luego de identificar las necesidades del cliente o consumidor y desarrollar un producto que las satisfaga, es necesario determinar cómo hacer llegar los productos al mercado. Para ello se deben escoger rutas mediante las cuales, de la manera más eficiente posible, se transporte el producto desde el centro de producción hasta el consumidor. (Universidad del Sureste, 2020) para ello se necesitan considerar varios puntos como los costos, capacidad, control etc. Es te sería el primer punto de las “3 P’s” que serían determinar los puntos de venta, otro punto es la Promoción que haremos, ahí recurrimos a la publicidad que le damos así que también se genera inversión y es importante las estrategias que utilicemos para llegar a más gente y atraer más clientela. El otro punto es el de promoción en ventas estas incluyen ofertas, regalitos, muestras gratis, etc, aquí también es importante resaltar el producto y asegurarnos de que sea presentable y llamativo para que la gente acceda a estas promociones, el otro elemento es la producción, que como la antología menciona, es la transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores. (UDS, 2020) es importante plantearse objetivos del producto para que así éste sea de mejor calidad, para ello también se debe considerar los recursos necesarios para hacer el producto, los gastos y la materia prima, entre otros. Así como también se debe considerar el precio, para ello también se toman aspectos que nos ayudarán a balancear lo justo y podamos tener ganancias buenas en la venta del producto.

Como conclusión, todos estos aspectos evaluados de la mercadotecnia nos ayudan a que nuestra empresa tenga crecimiento tanto de clientes como crecimiento propio en cuento a calidad y mejora del producto o servicio, porque sabemos que para que la empresa crezca

no solo es tener un buen producto, sino que hay que hacer que las personas compren y para ello la mercadotecnia nos ayuda, con las investigaciones previas y los estudios para que así tengamos mayor facilidad y tengamos mejor conocimiento de lo que enfrentamos en el campo competitivo.

Fuentes de consulta:

- Universidad del Sureste. (2020). Antología de taller del emprendedor.
- ASPM Marketing. (2020). Definición de marketing. Recuperado de: <https://asmpmarketing.com/que-es-el-marketing-definicion>