Nombre de alumno: Paulina Cárdenas Guillén

Nombre del profesor: Aldo Irecta Nájera

Nombre del trabajo: C.SINOPTICO

Materia:

Investigación de mercados

**Grupo: Turismo** 

1. Personas con necesidades Existen cinco por satisfacer, dinero que ¿Qué es? definiciones de las gastar y deseo de gastarlo. cuales se mencionan 2. Lugar donde operan las siguientes compradores y vendedores. 3. Agrupamiento de un mismo tipo de productos. 4. Lugar de necesidades heterogéneas. 5. Lugar donde se transfiere la propiedad. Mercado total. Es la cantidad de productos que se venden en un mercado sin importar si son de una Uno de los conceptos de empresa o de todas las que abastecen el mercado mercado es la demanda global de un producto o Penetración de mercado. Es la cantidad de Tipos de productos que se venden en determinado servicio entre los mercado universo, es decir, a una cantidad de compradores o consumidores de una zona determinada, que prospectos durante un usan un producto o servicio en un periodo. periodo. Mercado potencial. Es la cantidad de un producto que podría venderse en el futuro. Mercado probable. Es la parte de un mercado que muestra interés por un producto. Mercado disponible. Son aquellos consumidores que tienen una necesidad y cuentan con los recursos para adquirir un satisfactor. La segmentación del mercado permite, en términos generales, Segmentación de comprender mejor las necesidades y deseos de los mercados consumidores y sus respuestas a las ofertas comerciales existentes o a las potenciales. Características de los LLos segmentos fácilmente deben ser identificables y su potencial de compra debe ser seamentos de medible. mercados Los segmentos han de ser accesibles. Los segmentos deben ser sustanciales; lo que implica que sean lo suficientemente grandes para ser

Segmentación de mercados —Es el proceso de identificar

grupos de clientes con necesidades y motivos de compra

muy similares, dentro de un mercado relevante

rentables.

Segmentación de

mercados

**MERCADO**