

Universidad del sureste

Catedrático: Jorge Enrique Albores

Alumno: Julio César Espinosa Cruz

Materia: Administración Estratégica

Cuatrimestre: Séptimo Cuatrimestre

Introducción

En este tema donde se hablara como iniciar una empresa cual es lo que se debe hacer para que tenga un gran avance y crecimiento, donde tenemos que formar nuevas ideas creativas para la vida de la empresa y la renovación de los productos con diferentes estilos y las marcas que sean única para que el rival no tenga una competencia en el mercado y haci poner la empresa su precio en el mercado ya sea barato o caro pero lo que importa es que la empresa tenga un gran crecimiento y sea desarrollando sus sucursales a diferentes mercados donde tendrá que utilizar diferentes armas como es la publicidad donde debemos que promocionar los productos y haci lograr grandes ventas pero no es solo esto con esto podemos lograr que la marca sea única pero es solo la marca que tengan buenos materiales el producto donde debemos tener buen material en el producto para que la marca sea reconocida por el buen material del producto, pero en el mercado nos encontramos con diferentes situaciones donde el mercado demanda diferentes estilos, gustos y precios que hay que complacer en estos mercados pero si el mercado pide un precio bajo, tenemos que hacer productos con menores precios, para lograr vender esos productos pero hay que producir con un menor costo para que tengamos una demanda del producto para lograr que tengamos menor ganancias y mayor producción pero hay que agotar todos los recursos para que empresa tenga un gran crecimiento en el mercado donde quiera que vaya pero todo los mercados debemos que tener un estudio amplio, para vender en los mercados donde se quiere vender y cuál es el producto donde se quiere vender y cuál es la demanda de los clientes para lanzar en producto y satisfacer los clientes con la mercancías que se venderá los productos y diferentes personas con diferentes gustos y estilos y precios con esto podemos lograr que las empresas tenga diferentes variedades de diferentes productos para que logren tener diferentes tipos de clientes es como hace coca cola que tiene sus envases de diferentes tamaños, diferentes estilos, sabores, sin azucares solo para diabéticos estudiaron diferentes mercados con el avance de diferentes mercados .

Desarrollo

Las empresas tienen que desarrollar diferentes proyectos con la eficiencia adecuada para ejecutar, con un buen uso de la inteligencia y hacer que las empresas tengan un crecimiento pero para esto tiene que hacer grandes estudios de mercados, donde debemos tener la inteligencia adecuada para lograr cosas nuevas con nuevas propuestas para lograr el proyecto pero con el presupuesto adecuado para tener un buen proyecto con base al análisis de los estudios de los mercados donde se quiera vender el producto pero para ello debemos saber a quién vender el producto con esto se puede saber un poco como saber que el producto pueda saber que los productos tengan un precio bueno en el mercado donde podemos lograr vender ese producto para poder saber que el producto será adecuada para ese mercado pero para esto podemos saber que hay que utilizar diferentes herramientas como la mercadotecnia para poder utilizar las herramientas, los tipos de colores que sean llamativos, tipos de eslogan para vender el producto, imagen del producto que se quiere vender el producto, la promoción del producto y las ventas por medio de una gran publicidad en diferentes medios de comunicaciones que tengan con esto podemos saber que los productos debemos saber que todo esto es esencial para el producto para lograr vender los productos y con ello poder utilizar una marca para poder seguir vendiendo estos productos y hacer el producto ser identificados, por su nueva imagen, sus diferentes estilos y sabores que le encantaran a los clientes para poder lograr que los consumidores tengan un sabor único de los productos y con la mejor calidad de productos con esto podemos saber que los productos son diferentes a los demás productos y para lograr que los productos tengan éxito debemos tener una cuenta en las redes sociales como es el Facebook y otros tipos de redes para promocionar el producto como también poder hacer un video que llame la atención del producto y con esto poder vender el producto adecuado pero se puede utilizar diferentes estrategias para lograr vender un producto pero también hacerle una serie de preguntas a nuestros clientes que compran el producto como ¿Qué les gusta del producto? ¿Cómo les gustaría que fuera el producto? Estos serían una de las preguntas claves de los productos para poder saber que les gustaría cambiar a nuestros clientes y saber vender un producto que sea innovado para tener un ciclo de vida y ser una marca en el mercado como líder y con esto poder tener un cambio para lograr tener un gran producto con nuevas imágenes y tener más imágenes y nuevos sabores para lanzar al mercado o diferentes tipos de estilos del producto con esto tendremos diferentes clientes y diferentes tipos de estilos para lograr vender el producto y diferentes tipos de personas a lograr abarcar diferentes tipos de

mercados y logrando una marca más reconocida y única para el mercado un claro ejemplo es Nike que tiene diferentes tipos de estilos de tenis y diferentes colores y con una imagen de algún futbolista que porte la marca del producto y con esto se identifican las demás personas y compran el producto sabiendo lo que están comprando no es el producto si no la marca del producto esto es lo que trata que la marca se le meta en la mente de los clientes que el producto es el mejor del producto y así lograr que la empresa crezca y se tenga mayores ganancias.

Conclusión

Se trata que las empresas tengan un crecimiento en los demás mercados con base a utilizar diferentes estrategias como en mercadotecnia y el precio del producto son los que compiten en el mercado que se vende con base a los demás pero esto es lo que puede utilizar estas grandes estrategias, con base a la mercadotecnia de puede utilizar la promocionar el producto para lograr las metas propuestas con grandes visión empresarial y lograr tener buenas ganancias en las empresas con la estrategia de vender en producto y con un buen precio del producto, con esto puede tener un buen mercado por los productos en venta .