



**Nombre de alumno: Eduardo de  
Jesús López López**

**Materia: Mercadotecnia en la  
nutrición**

**Tema: Unidad IV**

**Grado: 8vo cuatrimestre**

**Grupo: "A"**

**PASIÓN POR EDUCAR**

Comitán de Domínguez, Chiapas, 09 de abril del 2021

## Las empresas manipulan tus inseguridades para vender

Realmente la información para poder aplicarla al estudio del potencial que tiene nuestro proyecto ya sea un producto o un servicio es más sencillo con el desarrollo de la tecnología, impulsando una campaña publicitaria, poder tener involucrados en el desarrollo de este de manera más factible y accesible pero no de la manera más sencilla ya que no seremos los únicos que lleguen tocando las puertas de empresas que nos ayudaran a darle pies y cabeza a lo que será nuestro producto o servicio en un estado final. Por ende la información es más accesible que hace algunos años pero poniendo los pies en la actualidad se pueden lograr estudios de mercado y el comportamiento del consumidor en tiempo real gracias a las redes sociales y a la telefonía celular, también los navegadores y empresas como Amazon y mercado libre que arrojan información las veinticuatro horas del día ya que recaba información simultanea de todo el mundo o al menos aquellos que tienen acceso a estos servicios, de esta manera es más fácil saber que producto podría a llegar a ser más popular y relevante por la atención e interés que tienen los consumidores, también saber estudiar lo que está de moda puede dar un indicio aunque como bien le podemos llamar un mercado temporal que como este se abren todos los días y al pasar un tiempo decaen en ganancias y popularidad, esto por la alta demanda y los múltiples competidores que como empresas buscan tener un lugar en el emporio de las ganancias, y como esto sucede con cualquier producto popular, al final, todo lo que sube tiene que bajar y otro toma ese lugar.

Para poder centrarnos en un producto debemos estudiar su mercado, como existen mercado donde se mueven precios de tenis, modelos, marcas y colores, esto representa el interés del público y lo que se les ha impuesto por medio de una gran publicidad que no se preocupa si ya tienes los mismos tenis en negro cajeta olor a tamarindo, estudiar el mercado en el que te moverás destacan el interés, el precio, el tipo, aunque podrías tener esos negro cajeta en modelo de zapatillas, sin embargo un estudio como este no es específico si no logras crear un producto, y aunque cumpla con las características si no eres innovador y realmente hay toda

una gama de tenis parecidos a los tuyos a un mejor precio o que sea presentado por el imperio de tenis, podría perder relevancia y tu como eslabón perdido de los tenis quedaras en la bancarrota por haber invertido tanto y con ellos todos los involucrados , hasta el que dio materia prima en la creación de tu idea, llegar primero es de suerte, llegar en el momento indicado también es de suerte, hacerlo mejor tampoco creo que sume un porcentaje aún más alto del que te podrían brindar cualquiera de los dos puntos anteriores, y es que miles de ofertas se propagan por la red segundo a segundo y que tu producto de repente se vuelva popular solo significa que llegaste primero, lo hiciste como nadie y sobre todo llegaste en el momento indicado, o tienes los tres o nada, es un salto de fe, un golpe de suerte, tuviste apoyo divino, la excusa que quieras darle y por más libros de emprendimiento empresarial que pudieras leer ninguno te dirá el momento exacto en el que tienes que hacer una oferta, pero la tenacidad y poseer aun la actitud para creer en tu producto se me hace la mejor investigación de mercado.

Es así de fácil, las empresas dependen de los seguidores que los ven como una secta esperando un producto a las 3:00 am afuera de sus sucursales, para llegar a ello, no solo se trata de darle a las personas lo que quieren si no un estudio de la spyque humana encontrando el lado más vulnerable del ser humano, de sus inseguridades, de darle poder con un artefacto, de darle relevancia con un símbolo, eso es una secta, y tener muy firmes tus creencias de porque compras lo que compras, y no miento, Apple lo admitido que te da status cuando te vende uno de sus productos, era algo similar lo que me pasaba pero entendí que para que un producto se vuelva popular entre las personas debes de darle justo en el clavo, en las inseguridades, muy escondidas que solo salen a flote con nuestra negatividad, envidia o hasta celos, pero ahí están en el subconsciente, jugando con tu dinero, comprando un colchón spring air a las 3:00 am después de llorar porque no sabías que sus resortes multisensoriales adaptables a las rígidas fibras musculares de tu espalda no solo te harán más exitoso en las mañanas si no al levantarte tendrás una actitud más positiva y te harás más guapo, porque el descanso te hace bien.

- Quien entienda su propia mente, entenderá el mundo.

