

• Mercadotecnia nutricional.



Nombre del alumno: Andrea Candelaria Guillen
Rodriguez

Catedrático: Daniela Monserrat Méndez Guillen

8 "A"

Licenciatura en Nutrición

Comitán de Domínguez, Chiapas

12 de marzo del 2021

Comunicación en nutrición.

Introducción.

La mercadotecnia consiste en una serie de actividades es decir que se basa en un conjunto de procesos en el que se tendrán que identificar las necesidades y los deseos de las personas, con la simple finalidad de poder satisfacerlos.

Por lo que en la mercadotecnia intervienen diversas personas que es decir que se basa en un grupo en la que cada una de ellas cumplen una labor en busca de saber cuales son las necesidades esenciales que necesitan las personas.

Así mismo debemos tener en cuenta que dentro de la mercadotecnia existen muchos factores que intervienen como es la negociación que es un punto importante e indispensable llevarlo a cabo de la mejor manera posible que sin embargo la negociación va de la mano con la venta.

Porque la buena negociación debe hacerla la persona que este muy capacitada para lograrlo con una finalidad de lograr los objetivos

Por lo que si logramos obtener una buena negociación nos induce a diversas ventajas que es la venta lo cual consiste en poder generar una acción en vender un producto, un bien o incluso un servicio.

Desarrollo.

Con el paso del tiempo muchas personas han logrado decidir de ser unas personas emprendedoras en la que muchas veces esto se hace con una simple finalidad y con objetivos específicos que cada persona puede platearse.

Por lo que ser emprendedor significa tener la habilidad de poder saber negociar, el cual negociar algo puede llegar a ser carros, libros, ropa e incluso producto como alimentos saludables como galletas entre otras cosas más por lo que así dentro de este ámbito de negociar entra el poder y el saber administrar el cual consiste en poder hacer que el dicho producto llegue al comprador en tiempo y forma.

Así mismo hoy en día sabemos que existen diversas empresas las cuales tiene buena administración del saber negociar y poder llegara a vender sus productos, bienes o incluso servicios lo cual una buena negociación ha generado que se puedan ir incrementado con o empresas y así poder expandir a mas lugares esto es gracias a las ganancias que se han obtenido.

Siendo un claro ejemplo así la empresa de AVON el cual sabemos que hoy en día es considerada como una empresa grande en la que ha podido ayudar a las personas en poder negociar y así ellas puedan emprendedores de la marca de AVON en la que llegan a obtener diversos beneficios desde luego buenas ganancias , con la simple labor de que las emprendedoras muestras a las personas catálogos de sus productos y sus nuevos productos que generalmente se basa en productos de belleza e incluso llegan a ofrecer productos del hogar lo cual ha permitido convertirse en el líder del mercado del comercio.

Sin embargo, los procesos de ventas que no llegan a cumplirse bien y que son considerados inadecuados pueden acarrear consecuencias pudiendo echar a perder las ventajas que ya llevaban, por lo que hoy en día sabemos que existe una amplia competencia de ventas.

Así la competencia de ventas es un punto importante ya que existen empresas que ofrecen un producto que son iguales y es aquí donde entra la competencia, pero sin embargo debemos tener en cuenta que lo que es muy importante y radica es la calidad del producto y el precio que llegan a ofrecer ya que las personas eligen pagar un precio justo por algo que están adquiriendo y que tiene buena calidad ya sea nutricional.

Sin embargo, sabemos que anteriormente existían diversas técnicas de ventas que las que hoy en día existe, como lo es el caso de Willie que él tenía que salir a diversos lugares de viaje para poder hacer sus ventas lo cual tenía desventajas como lo era el abandono de sus demás clientes y esta persona tenía que salir con una apariencia física a vender por lo que a veces esto suena que es algo cansado pero años más después en el 1970 se creó un programa de televisión WKPR en Cincinnati en el Herb Tarleck el cual ejercía un trabajo como gerente de ventas en el que lograba ejecutar diversas ventas por pura suerte lo cual tuvo sus ventajas en las ventas.

Por lo que debemos tener en cuenta que para lograr una venta eficaz en la que podamos cumplir nuestros objetivos debemos seguir determinados pasos los cuales el primer paso es buscar clientes que les pueda interesar lo que estamos vendiendo, mientras que el segundo paso consta de poder iniciar una relación, el tercero en calificar al cliente en perspectiva, el cuarto paso en poder presentar el mensaje de venta que se basa en transmitir información buena de sus ventajas o beneficios de lo que estamos ofreciendo, así el quinto paso es poder lograr cerrar la venta y por último el paso final consta en dar servicio a la cuenta.

Siempre es necesario tener en cuenta que al iniciar una venta debemos buscar nuevos clientes el cual va a depender de lo que se esta ofreciendo es decir que el vendedor debe tener la habilidad de poder identificar a los clientes que sean potenciales, sin embargo ya existe hoy en día muchísimas estrategias de ventas ya que con el avance de la tecnología ha permitido realizar estrategias de ventas por diversos medios uno de ellos es el internet que es una tecnología el cual es una herramienta útil que nos induce a posibles nuevos clientes que incluso mediante el internet podemos realizar dichas compras de un producto.

Así mismo dentro de las ventas existe también lo que es marco legal hace referencia a las normas y leyes que proporciona las bases sobre las cuales las instituciones construyen y determinan el alcance y naturaleza de la participación política, por lo que en el ámbito de producción y venta de productos el marco legal se encarga de cumplir con las leyes y normas dentro de una empresa para poder evitar la publicidad engañosa que pretenden dar sobre dicho producto, siendo un ejemplo del marco legal el artículo 32 que se basa en la información o la publicidad relativa a bienes, productos o servicios que son brindados por cualquier medio de información el cual este artículo consta que la publicidad debe ser veras, por lo que debemos tener en cuenta que los rótulos nutricionales consta en ser toda aquella información que es destinada al consumidor es decir que se basa en la información nutricional del producto e incluso si tiene algún ingrediente que pueda llegar a causar una reacción alérgica a las personas, lo cual constara de mostrar lo que contiene determinado producto como grasas saturadas, otras grasas, azúcares totales, sodio, energía etc.

Conclusión.

Para poder realizar ventas con un grado de eficacia en donde se puedan lograr los objetivos es necesario poder llevar a cabo e implementar determinados pasos en los cuales cada uno de ellos cumplan un rol importante para poder lograr una venta ya que debemos tener en cuenta que diversos factores intervienen en que dicho producto o servicio pueda ser vendido a muchas personas por lo que debemos tener siempre presente es que el vendedor debe ser aquella persona con la capacidad y habilidad de poder tratar con el cliente en el que pueda proporcionarle información sobre lo que se está ofreciendo.

Por lo que a su vez lo que también influye en generar mas ventas es la calidad del producto y el precio ya que no es justo pagar un precio elevado por algo que su calidad es baja, sin embargo las personas también les impresiona las ventajas o los beneficios que tenga dicho producto como podría ser ofrecer un determinado alimento que puedan consumir las personas diabetes que sea de buena calidad y a un precio justo es aquí donde las personas se interesan y comienzan a consumirlo y es donde vamos generando mas clientes, mas prestigio del producto, mas ventas y sobre todo ganancias suficientes.

(Guillen, 2021)

Bibliografía

Guillen, D. M. (2021). *Antología de*

Mercadotecnia Nutricional . Comitán

de Dominguez, Chiapas : Universidad

del Sureste .