

**Nombre de alumnos:** Tannia Yaritza Ventura  
Arizmendi

**Nombre del profesor:** MARIA DEL CARMEN  
CORDERO

**Nombre del trabajo:** Planteamiento de  
problema

**Materia:** Seminario de tesis

**Unidad:** 1

**Grado:** 8vo. cuatrimestre

**Grupo:** Único

## **Influencia de la publicidad en el comportamiento del consumidor**

En este trabajo plantearé la primera parte del desarrollo de mi tema, el cual es muy importante en el proceso de una empresa, ya que desde años atrás las empresas u organizaciones han venido buscando la manera de atraer a diferentes consumidores, empleando distintas estrategias y técnicas, las cuales estudiaremos, como se ha venido enseñando y practicando estos temas en clases, y los cuales nunca se dejaron de impartir, ya que como administradores es importante conocer y adquirir estos conocimientos, para emplearlos a futuro en nuestra propia empresa, o desempeñando un cargo en una, la publicidad juega un papel muy importante en el proceso de comercialización de productos o servicios, despierta el interés del consumidor, lo informa de manera adecuada y lo más importante, describe las formas de cómo acceder a estos productos o servicios, teniendo en cuenta el entorno al cual va dirigido.

Como bien sabemos actualmente la publicidad es una herramienta útil para negocios que aun inician su camino, ya que es una oportunidad para ofrecer y dar a conocer sus productos o servicios, y aprovechar la oportunidad para generar estrategias que puedan beneficiar sus ganancias. Un medio que en la actualidad usado para transmitir la publicidad son las redes sociales, por lo que, todos al estar en ellas, vemos comerciales, imágenes ofreciendo algo, cupones, puntos al hacer una compra, entre muchos otros anuncios, lo cual son estrategias psicológicas, ya que esta generación está conectada a este medio cibernético.

Pero cuando no existían este tipo de redes sociales, ¿cómo se transmitían estos anuncios?, explicare brevemente la historia del marketing.

Alrededor del año 1400 los comerciantes eran nómadas por decirlo así, ya que andaban de lugar en lugar ofreciendo sus productos o servicios gritando por las calles, es decir anunciándolos a gritos, después como el año 1450 se inventaron las imprentas por Gutenberg, en donde se empezaron a imprimir imágenes con palabras, de esta manera se empezó a llegar a más personas, y así poco a poco se empezó a inventar en más formas para dar a conocer las pequeñas empresas, llegando hasta la actualidad.

Escogí este tema porque considero que es una práctica que debemos emplear para atraer a más consumidores y generar más ganancias, lo que favorece a nuestra economía, pero lo esencial es cómo implementarlo, ya que se necesita de conocimientos psicológicos, y prácticas sociales, por lo que, a veces me surgen dudas, como, por qué algunos negocios venden productos de calidad o servicios muy buenos, pero a veces carecen de compradores, y en otras tiendas o empresas los productos o servicios no son tan buenos, pero siempre mantienen sus consumidores, lo cual e investigado, y he llegado a la conclusión que es la manera en que emplean su marketing y estrategias, lo cual genera fama o prestigio, o a veces simplemente porque convence la manera en que se ofrece.

Esta es una problemática, aunque parezca tan insignificante o, aunque a veces no se tome en cuenta, pero si cuenta mucho, como mencione es un problema para algunas empresas, a veces puede ser porque se carece de estos conocimientos, de ideas, o de apoyo, y se deja pasar por alto, pero se necesita aprender de ello y emplearlo. Lo cual es mi objetivo como trabajo final, dar a conocer la importancia del buen empleo del marketing, y enseñar estrategias efectivas para esta práctica.

Existen diferentes instituciones, empresas, organizaciones y negocios que han tenido y mantienen el éxito, gracias a su buena organización y publicidad.

Para da por concluido la primera pate de mi trabajo, me daré a la tarea de indaga más sobre el tema y seguir mi proyecto de investigación, ya que, por medio de este trabajo practico se pudo conocer los factores que influyen en el comportamiento de compra, conocimientos muy importantes para poder realizar pronósticos sobre respuesta del mercado a determinados productos nuevos o para evaluar el posicionamiento o percepción de productos existentes en el mercado.

Con respecto a los atributos y teniendo conocimiento del nivel de percepción por parte de los consumidores se podrán realizar una campaña de publicidad más efectiva del producto, orientando la comunicación en la importancia que le da el consumidor a alguno de los atributos estudiados del producto en cuestión.



## **Bibliografía**

Antología UDS Seminario de tesis, recuperado 22 de enero del 2021, Socoltenango Chiapas, obtenido por: <https://plataformaeducativauds.com.mx/informacion.php>