

Nombre del alumno: **SILVIA CELIA CANO MAZARIEGO**

Nombre del profesor: **GERARDO GARDUÑO ORTEGA**

Nombre del trabajo: **SUPER NOTA**

Materia: FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

Grado: MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN EN SISTEMAS DE SALUD

Grupo: MAS02SSC1021-A

Villahermosa, Tabasco 02 de Julio del 2022

Cómo realizar una investigación de mercados eficaz



VENTAJAS DE RELIZAR UN ESTUDIO DE MERCADO

- Te ayuda a comprender a fondo a tu mercado potencial y predecir riesgos.**
- Facilita los análisis de la competencia y la creación de mejores estrategias.**
- Se pueden crear mejores campañas de marketing conociendo al público objetivo.**

ESTUDIOS DE MERCADO



FASES

- Diseño de la investigación
- Obtención de la información
- Tratamiento y análisis de los datos.
- Interpretación de resultados y conclusiones.

Es una técnica **sistematizada de recopilación e interpretación de hechos y datos que sean útiles a los gerentes de mercado** tomar decisiones de manera adecuada y establecer así una correcta política de mercado.

Pasos de la investigación de mercado



Los resultados del estudio podrán confirmar o rechazar tal hipótesis

VARIABLES



- **Bibliografía**

Sangri Coral, A. (2015). Introducción a la mercadotecnia. México D.F, Mexico: Grupo Editorial Patria. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uvm/39388?page=33>.

Santesmases Mestre, M. (2015). Fundamentos de mercadotecnia. México D.F, Mexico: Grupo Editorial Patria. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uvm/39413?page=346>.