

INVESTIGACION DE MERCADO

1

ESTUDIO DE MERCADO

IDENTIFICAR NUESTRA POPBLACION

EDADES

SEXO

GUSTOS

PREFERENCIAS

NECESIDADES

SATISFACCION

INGRESO ECONOMICO



2

ESCOGER PRODUCTO COMERCIAL

EN BASE A LAS NECESIDADES DE NUESTRA POBLACION

DETERMINAR CUALES SON LAS NECESIDADES Y CREAR O VENDER UN PRODUCTO DE FLUJO RAPIDO

GENERANDO BUENAS VENTAS E INGRESOS



3

CIFRAS Y DATOS

MANUFACTURA Y RECOLECCION DE DATOS PARA IDENTIFICAR SI UN PRODUCTO SERIA APTO PARA NUESTRO GRUPO AL QUE VA DIRIJIDO

DATOS

NUMEROS

CIFRAS

GRAFICAS



4

ESTRATEGIA Y MARKETING

MEDIANTE ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD Y MEDIOS ALTERNATIVOS DE DIFUSION PROMOVER NUESTRO PRODUCTO PARA NUESTRO GRUPO DE MERCADO Y HACER QUE LA INFORMACION IMPORTANTE SEA PROMOVIDA

