

CONCEPTO

La Mercadotecnia es un proceso social y administrativo mediante el cual, grupos e individuos obtienen lo que necesitan y desean a través de generar, ofrecer e intercambiar productos de valor con sus semejantes.

PRODUCTO

El Producto en el marketing se refiere a los atributos que el bien tangible proporcionado por la empresa ofrece para los consumidores.

BIENES Y SERVICIO

Los bienes y servicios son el producto de las actividades económicas que se dan dentro de un sistema económico. Se dan con el fin de satisfacer una necesidad o deseo.

MERCADOTECNIA

¿PARA QUE SIRVE?

La mercadotecnia sirve para incrementar e incentivar la venta de productos o servicios, para lograrlo, se dedica a estudiar y analizar las necesidades de los consumidores. La mercadotecnia digital y tradicional son parte de los elementos necesarios para lograr el éxito de una empresa.

DEMANDA MERCADOTECNIA

La demanda de mercado para un producto es el volumen total susceptible de ser comprado por un determinado grupo de consumidores, en un área geográfica concreta, para un determinado período de tiempo, en un entorno definido de marketing y bajo un programa específico de marketing (Kotler y Keller, 2006, 127).

TIPOS MERCADOTECNIA

- Mercadotecnia offline. ...
- Mercadotecnia directa. ...
- Mercadotecnia indirecta. ...
- Mercadotecnia masiva. ...
- Mercadotecnia de segmentos. ...
- Mercadotecnia de nichos. ...



Mi Universidad

**NOMBRE DEL ALUMNO: ARCELIA PALMIRA
PEREYDA DÍAZ**

NOMBRE DEL TEMA: TIPOS DE MERCADOTECNIA

NOMBRE DE LA MATERIA: MERCADOTECNIA

NOMBRE DEL PROFESOR: ANA LAURA CULEBRO

NOMBRE DE LA LICENCIATURA:

**LIC. EN ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA EN
NEGOCIOS**