

A large, dark blue, stylized letter 'S' with a thick, rounded font.

**Nombre del alumno:
Josué Andrés
Chong García.**

A large, dark blue, stylized letter 'M' with a thick, rounded font.

**Nombre de la maestro:
Cristina Carreri Flores**

A large, dark blue, stylized letter 'D' with a thick, rounded font.

**Nombre del trabajo:
Aplicación Marketing
Mix**

A large, dark blue, stylized letter 'Q' with a thick, rounded font.

**Grado:
Quinto Catrimestre.**

			
PRECIO			
¿Cuál es el valor de tu producto o servicio para el comprador?	\$35.00	\$70.00	\$34.00
¿Cuáles son el rango de precio para los productos y servicios en cada área de distribución?	\$35.00 \$60.00	\$55.00 \$1120.00	\$34.00 \$60.00
¿Cuánto está dispuesto a pagar por lo que ofreces?	\$60.00	\$120.00	\$34.00
¿Cuál es el límite de precio?	\$255.00	\$635.00	\$140.00

<p>¿Existe la necesidad de crear acciones de precio específicas para segmentos de público?</p>	<p>No ya que cada producto cumple con la necesidad de los clientes y cumple con su función, y aparte en el precio existen presentaciones que son de lo más económico ajustándose para los clientes</p>	<p>No ya que cada producto cumple con la necesidad de los clientes y cumple con su función, y aparte en el precio existen presentaciones que son de lo más económico ajustándose para los clientes</p>	<p>No ya que cada producto cumple con la necesidad de los clientes y cumple con su función, y aparte en el precio existen presentaciones que son de lo más económico ajustándose para los clientes</p>
<p>¿Cómo se compara tu precio con el de la competencia?</p>	<p>Es de un precio razonable, y justo ya que la diferencia entre la competencia es del mismo rango</p>	<p>Esta siendo una mejor opción, ya que es más barata y se puede encontrar con más facilidad.</p>	<p>Esta siendo una mejor opción, ya que es más barata y se puede encontrar con más facilidad.</p>
<p>PRODUCTO</p>			
<p>¿Cuáles son las necesidades y/o deseos que tu producto, servicio debe satisfacer de la clientela?</p>	<p>Limpieza, buen olor, desinfectante, variabilidad de aromas, funcionalidad y rendimiento.</p>	<p>Rendimiento, un buen sabor, variedad de sabor, calidad y resistencia a las temperaturas.</p>	<p>Buen sabor, buen nivel de picor, facilidad para servir, variedad de sabor.</p>

¿Cuáles son las funciones que debe desarrollar para llegarles lo que necesita?	Por el momento ninguna, ya que este es un producto que cumple con lo que se necesita y aparte es fácil de encontrar.	Por el momento ninguna, ya que este es un producto que cumple con lo que se necesita y aparte es fácil de encontrar.	Por el momento ninguna, ya que este es un producto que cumple con lo que se necesita y aparte es fácil de encontrar.
¿Cómo, cuándo y donde lo usara el cliente?	COMO Para limpiar su casa, hacer aseo, desinfectar ciertas áreas de esta, usándolo en cubetas. CUANDO Y DONDE Al ser un producto de limpieza puede usarse cada que sea día de hacer aseo o para cuando lleguen visitas.	COMO Untándolo en alimentos, en sandwiches, para hacer ensaladas, ya que también existe en aderezos, sería para untar en papas o en acompañamiento con algo más. CUANDO Y DONDE Este se usaría cuando sean días, en comidas, almuerzos o desayunos, para días de viaje y preparar algo ligero, y donde se usaría en la cocina, en restaurantes, y en una reunión familiar.	COMO En dulces, en algunos cócteles o con preparación de alguna bebida. CUANDO Y DONDE Se usaría en alguna reunión familiar con algún postre o dulces para compartir.
¿Cómo es físicamente?	Un producto con forma cilíndrica, comúnmente de color verde, con una tapa de rosca, Largo y ancho, material de plástico y envoltura de plástico.	Es de gran tamaño, con una forma cilíndrica, material de plástico y también existente en cristal, etiqueta de plástico adherirle, tapa roja de rosca, el recipiente es transparente.	Embace de plástico, cilíndrico, semitransparente adherirle, con una tapa blanca con función de salero, tamaño pequeño.
¿Qué nombre tiene?	PINOL el original	McCORMICK mayonesa	Tajín
¿Cuál es la marca?	Grupo AIE n	Grupo Argo	Tajín

¿Cómo se diferencia de otros productos y servicios ya existentes en el mercado?	Este ofrece una mejor formula y más uso en la limpieza, para esto se creó el reto PINOL demostrando que pinol puede realizar muchas acciones que de las que usualmente es usado	Esta ofrece mayor variación de producto, una mejor facilidad para conseguir, un producto que ofrece más cantidad en sus embases a un precio razonable y siendo esta la más comprada en el mercado.	Su principal diferenciador es que este cuida la calidad de sus ingredientes, siendo muy cuidadosos con su preparación.
PLAZA			
¿Dónde suele tu público objetivo buscar tus productos y servicios?	<ul style="list-style-type: none"> ● Abarrote s. ● Super Mercado s. ● Dispens adores de product os de limpieza. ● OXXO. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Abarrotes. ● Super Mercados. ● OXXO. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Abarrotes. ● Super Mercados. ● OXXO.
¿Cuáles son los tipos específicos?	<ul style="list-style-type: none"> ● PINOL el original. ● PINOL liquido Aromas Floral. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Mayonesa McCormick con jugo de limón. ● McCormick Mermelada de Fresa. ● McCormick Aderezo de Ranch. ● McCormick Guacamole. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Tajín Clasico. ● Tajín Bajo en Sodio. ● Tajín Chamoy.
¿Cuáles ecommerce, catálogos, redes sociales?	<ul style="list-style-type: none"> ● Facebook. ● Pagina web. ● Tiendas en linea. ● YouTube. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Facebok. ● Pagina web. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Facebook. ● YouTube.
¿Cómo tu	Por el momento pinol se	En el caso de McCormick se encuentra en anuncios de videos.	En este caso tajín es un producto que

<p>empresa puede ingresar a los mejores y más eficientes canales de distribución?</p>	<p>encuentra en los mejores canales de distribución según la empresa, encontrándolo s en anuncio de televisión, anuncios de video y revistas relacionadas a productos.</p>	<p>Lo que podría hacer es mejorar su popularidad con mejoras en el producto, o cambios en embase para poder subir la categoría de su distribución.</p>	<p>cumple con lo que promete.</p> <p>Lo que puede hacer es mejorar sus estrategias de marketing y publicidad para poder llegar a más publico del que ya tiene.</p>
<p>PROMOCIÓN</p>			
<p>¿Cuándo y donde puedes transmitir de forma efectiva tus mensajes de marketing acerca de tu negocio a tu público objetivo?</p>	<p>Dependiendo la plataforma las mejores horas para hacer un anuncio de productos de limpieza, en este caso PINOL serian de 9 - 11 AM, tamb ien contando el horario de 1 - 4 PM que seria en horarios adecuados para la limpieza en el hogar y es cuando los clientes toman un descanso para ver el celular televisión.</p> <p>En este caso los anuncios serian adecuadamen te en los hogares o supermercados ya que es donde mas fácil se encuentran.</p>	<p>Siendo este un producto que por los anuncios los hace por YouTube y comerciales de televisión, los horarios adecuados serian de 9 - 11 AM y de 12 - 4 PM, ya que son horarios en los cuales es más adecuado para la comida ya que en este producto es para comidas rápidas o acompañamiento en comidas que no son tan comunes en desayunos.</p> <p>La mayoría de espectadores miran videos de YouTube durante el fin de semana que facilita la llegada de este tipo de anuncio, y la mayoría de los espectadores ven videos por la noche.</p>	<p>Este producto por el momento contando solo con anuncios de video en Youtube, el horario que se acomodaría en horarios de 9 - 11 AM ya que es cuando más activo se esta en la aplicación así dando ese antojo para prepararlo más tarde o en ese mismo momento.</p>
<p>¿Cuáles son</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● YouTube ● Televisión ● Instagram 	<ul style="list-style-type: none"> ● YouTube ● Televisión ● Instagram 	<ul style="list-style-type: none"> ● YouTube ● Televisión ● Instagram

<p>los mejores canales?</p>		<ul style="list-style-type: none"> ● Facebook 	<ul style="list-style-type: none"> ● Pinterest ● Twitter
<p>¿Tu mercado es estacional?</p>	<p>Si ya que este al ser un producto de limpieza de acomoda alas fechas p festividades y temporadas de polvo para poder hacer la limpieza y prepararse para reuniones.</p>	<p>Si ya que al ser un producto que sienta bien en comidas o preparaciones para algunas festividades es necesaria y se acomoda bien en las fechas y cambio de estación.</p>	<p>No ya que este al ser un producto que se acompaña para darles un sabor picoso o rico en algunos postres, bebidas o dulces no se promociona en todas las ocasiones.</p>
<p>¿Cuál entonces debe ser el calendario para aprovechar las oportunidades y aumentar las ventas y promociones?</p>	<p>Se le puede sacar más provecho en temporadas de Invierno que son donde se tienen mas reuniones y festividades y en Otoño ya que mayormente corre viento y algunas partes de pueden cubrir de polvo por ende relacionándola s con alergias siendo este un producto desinfectante.</p>	<p>Se le puede sacar más provecho en temporadas de Verano ya que son las vacaciones y existen salidas y momentos para pasar en familia y en temporada de Invierno que son las fiestas y es cuando más preparación de alimentos se hacen.</p>	<p>Este producto se aprovecha al máximo en temporada de Verano ya que en este al ser las vacaciones y temporada de calor y de producción de frutas siendo que se puede acompañar con casi todo como son bebidas, frutas y bocadillos.</p>
<p>¿Cómo se hace la promoción de sus productos y servicios tu competencia?</p>	<p>Con comerciales en la televisión argumentand o que tienen una formula mejorada, con canciones y siempre tratándose de una casa siendo trapeada y representando su aroma con</p>	<p>Los anuncios modernos presentan a personajes famosos consumiendo el producto en sándwiches o ensaladas, usando pantallas verdes y dándole el protagonismo siempre al producto.</p>	<p>De la competemcia no existen anuncios o promociones que se encuentren.</p>

	flores.		
¿Cuál es la influencia de ellos sobre tus acciones?	<ul style="list-style-type: none"> ● Mantener un hogar limpio y libre de bacterias. ● Usarlo siempre que sea momento de limpiar o desinfectar. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Agregar este producto a cualquier comida. ● Tener un bote listo para cualquier ocasión. ● En este caso que tengo un negocio me es muy útil ya que es uno de los ingredientes que no me puede faltar para prepararla. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Agregar de este producto a una fruta o cóctel para mejorar su sabor. ● Darle un plus a mis comidas.

En mi opinion tanto la mayonesa **McCornick**, el **PINOL** y **Tajín** son productos que cumplen con lo que prometen, para el producto de Tajín mejoraría sus estrategias de marketing para que este pueda ser más consumido de lo que ya es a hoy en día.