



Nombre del Alumno: Fernanda Gabrielle Montes de Oca Guzmán

Nombre del tema: Tabla comparativa de marketing mix

Parcial: I

Nombre de la Materia: Mercadotecnia

Nombre del profesor: Cristina Carreri Flores

Nombre de la Licenciatura: Diseño Gráfico

Cuatrimestre: 5to Cuatrimestre

Tabla comparativa Marketing Mix

Producto			
Preguntas	Jabón "Zote"	Avena "Quacker"	Pasta dental "Colgate"
¿Cuáles son las necesidades y/o deseos que tu producto/servicio debe satisfacer de la clientela?	Tener las propiedades correctas de poder lavar los trastes y/o prendas y brindarle una buena higiene.	Proporcionar y brindar vitaminas y nutrientes necesarios para la el cuidado de la salud del consumidor.	Cumplir con las funciones de higiene bucal y proporcionar efectos positivos en el consumidor.
¿Cuáles son las funciones que debe desarrollar para llegarles lo que necesitan?	Reduce las manchas de grasa y quita las manchas de la ropa blanca y ropa a color.	Ayuda a reducir el colesterol malo, azúcar en la sangre, refuerza el sistema inmunológico y ayuda a prevenir el aumento de peso.	Elimina las bacterias y reduce los restos de comida dentro de los dientes y evita la inflamación de las encías.
¿Cómo, cuándo y dónde lo usara el cliente?	Se usa para el lavado de ropa a mano o en lavadora.	Su consumo es para la hora del desayuno por las mañanas y de preferencia en la cena.	Se usa después de consumir las tres comidas del día.
¿Cómo es físicamente?	Es un jabón en forma de ladrillo, sus colores pueden ser rosa, azul o blanco y en la parte superior de enfrente tiene el nombre del producto.	Es una hojuela de avena sin saborizante y su empaque es una bolsa color blanco con el logo del producto y en los costados sus ingredientes.	Es un tubo de plástico blanco con el logotipo del producto y en su interior tiene la crema dental formulada para combatir los problemas bucales.

¿Qué nombre tiene?	Zote	Quacker	Colgate
¿Cuál es la marca?	La Fábrica de Jabón "La Corona"	Quacker	Colgate-Palmolive
¿Cómo se diferencia de otros productos y servicios ya existentes en el mercado?	Se caracteriza por su presentación de su empaque, que sería una envoltura blanca con el nombre del producto y del producto mismo.	los beneficios de la avena de grano entero es que contiene nutrientes con función antioxidante, como vitamina E, compuestos fenólicos, flavonoides y avenantramidas, siendo éstas últimas únicamente encontradas en la avena.	Se destaca principalmente por su formula de la crema dental, que tiene Sorbitol, Agua, Sílice hidratado, PEG-12, goma de celulosa, lauril sulfato de sodio, saborizante, sacarina de sodio, mica, dióxido de titanio, FD & C Azul.

Precio			
Preguntas	Jabón "Zote"	Avena "Quacker"	Pasta dental "Colgate"
¿Cuál es el valor de tu producto o servicio para el comprador?	Su costo es entre \$20 y \$30 MXN	Su costo es de \$60-\$130 MXN	Su costo es de \$55-\$130 MXN

<p>¿Cuáles son el rango de precio para los productos y servicios en cada área de distribución?</p>	<p>El rango mínimo del precio sería de \$20 o \$30 MXN en los supermercados.</p>	<p>Su rango de precio dependerá de la variante o contenido que tiene el producto, que en este caso sería desde los \$60 hasta los \$130.</p>	<p>Su rango de precio dependerá de la variante o contenido que tiene el producto, que en este caso sería desde los \$50 hasta los \$130.</p>
<p>¿Cuál es el comportamiento del cliente en relación al precio?</p>	<p>Es un precio razonable y económico para sus consumidores, lo que hace a que se sientan satisfechos y beneficiados por su compra</p>	<p>El precio que tiene la avena es considerado como un producto del todo accesible para todo el público socioeconómico, por lo que el cliente sienta insatisfacción y frustración por no poder comprarlo.</p>	<p>Su precio puede considerarse como un producto no accesible para todos los consumidores, pero no llega a excederse del precio original.</p>
<p>¿Cuánto está dispuesto a pagar por lo que ofrece? ¿Cuál es el límite de precio?</p>	<p>Se disponen a pagar por el precio que tiene el producto, que es de \$20 o \$30 MXN</p>	<p>Se disponen a pagar por el precio que tiene el producto, que es de \$40 o \$70 MXN</p>	<p>Se disponen a pagar por el precio que tiene el producto, que es de \$50 o \$80 MXN</p>
<p>¿Existe la necesidad de crear acciones de precio específicas para segmentos de público (personas jurídicas, clientes fieles)?</p>	<p>No se requiere acción alguna para lo que es la compra del producto.</p>	<p>En el caso del producto original, es recomendable reducir su precio para que sea más asequible para sus compradores.</p>	<p>En el caso del producto original, podría considerarse en reducir su precio para que sea mas asequible para sus compradores.</p>
<p>¿Cómo se compara tu precio con el de la competencia?</p>	<p>Por la cantidad de piezas del producto.</p>	<p>Las variantes que tiene el producto y cantidad de su contenido.</p>	<p>Las variantes que tiene el producto y cantidad de su contenido.</p>

Plaza

Preguntas	Jabón "Zote"	Avena "Quacker"	Pasta dental "Colgate"
¿Dónde suele tu público buscar tus productos y servicios?	Su comercio se concentra en los supermercados o abarrotes en el área de higiene de hogar o de lavandería.	Su comercio se concentra en los supermercados el área de cereales.	Su comercio se concentra en los supermercados el área de higiene personal.
En el caso de los establecimientos físicos (punto de venta), ¿Cuáles son los tipos específicos?	En supermercados y/o abarrotes de clase media o media baja.	En supermercados y/o abarrotes de clase media o media baja.	En supermercados y/o abarrotes de clase media o media baja.
En el caso de los establecimientos virtuales y online, ¿Cuáles (e-commerce, catálogo, redes sociales)?	En tiendas online (Amazon, Walmart.com, Mercado libre, Waldo's, etc.)	En tiendas online (Amazon, Walmart.com, Chedrahui, Soriana, etc.)	En tiendas online (Amazon, Walmart.com, Chedrahui, Soriana, etc.)
¿Cómo tu empresa puede ingresar a los mejores y más efectivos canales de distribución?	Por medio de comerciales y/o publicidad en sus redes sociales oficiales.	Por medio de comerciales y/o publicidad en sus redes sociales oficiales.	Por medio de comerciales y/o publicidad en sus redes sociales oficiales.

Promoción

Preguntas	Jabón "Zote"	Avena "Quacker"	Pasta dental "Colgate"
<p>¿Cuándo y donde puedes transmitir de forma efectiva, tus mensajes de marketing acerca de tu negocio a tu público objetivo?</p>	<p>Por las mañanas y/o tardes es posible hacer publicidad del producto, ya que su público objetivo son personas amas/os de casa que se dedican a la limpieza de sus hogares.</p>	<p>Por las mañanas es mejor poder difundir el producto. Porque es un alimento que se consume por las mañanas.</p>	<p>Por las mañanas y tardes es recomendable poder difundir el producto, porque es un producto que es de uso diario y en un tiempo en especifico (día, tarde y noche).</p>
<p>¿Cuáles son los mejores canales (TV, Radio, Internet, impresos) y acciones de relaciones públicas para presentar tus soluciones a tus posibles clientes?</p>	<p>Los mejores canales para hacer publicidad son por la TV (canales abiertos) y en las redes sociales, usando comerciales para que haya una mejor difusión en lo que son los ingredientes del mismo producto y sus funciones.</p>	<p>Los mejores canales para hacer publicidad son por la TV (canales abiertos) y su página oficial, usando comerciales que muestren personas adultas a la hora del desayuno consumiendo el producto.</p>	<p>Los mejores canales para hacer publicidad son por la TV (canales abiertos) y su página oficial, usando comerciales para que haya una mejor difusión en lo que son los ingredientes del mismo producto y sus funciones.</p>
<p>¿Tu mercado es estacional (¿huevos de pascua, árboles de navidad?, cual, entonces, ¿debe ser el calendario para aprovechar las oportunidades y aumentar las ventas y promociones?</p>	<p>Jabón "Zote" no es un producto estacional ni menos se apega a fechas importantes.</p>	<p>La avena "Quacker" no es un producto estacional ni menos se apega a fechas importantes.</p>	<p>La pasta dental "Colgate" no es un producto estacional ni menos se apega a fechas importantes.</p>

<p>¿Cómo hace la promoción de sus productos y servicios tu competencia? ¿Cuál es la influencia de ellos sobre tus acciones?</p>	<p>Sus principales medios de comunicación que usa son por publicidad impresa (carteles, revistas, etc.) dirigidos al público adulto, en el que muestran principalmente al producto en cuestión.</p>	<p>Sus principales medios de comunicación que usa son por medio de comerciales y su cuenta oficial de “Quacker” dirigidos al público adulto, en el que muestran principalmente al producto en cuestión.</p>	<p>Sus principales medios de comunicación que usa son por medio de comerciales y su página oficial de “Colgate” dirigidos al público adulto, en el que muestran principalmente al producto en cuestión.</p>
---	---	---	---

Conclusión:

Después de haber investigado el marketing mix de cada producto, puedo finalizar diciendo que son productos que forman parte del consumo básico del comprador y que son parte esencial de su estilo de vida, como la higiene y el cuidado de salud, por lo que se debe tomar en cuenta las posibilidades y presupuesto que cuenta el consumidor y preocuparse del impacto que puede ocasionar si se incrementan los precios en los productos originales y sus variantes, provocando a que sean productos exclusivos para un público en específico y como consecuencia la pérdida de ventas para el mismo producto o empresa, es por eso se deben tomar previos estudios en sus consumidores para dar solución al problema y evitar a que haya una negativa reacción en su mercado. Otro aspecto importante es la difusión en los medios de comunicación y qué impacto tendrá en hacer publicidad al producto y en que sitios son recomendables para tener la atención del público en cuestión, ya que si no se actualizan a las nuevas tendencias que ha habido en los últimos tiempo, lo mas posible es de que se pasaran por desapercibido a la marca.