

UNIVERSIDAD DEL SURESTE.

TALLER DEL EMPRENDEDOR.

ACTIVIDAD: SUPER NOTA ESTUDIO DE MERCADO.

PROFESOR: MVZ. MARIA DE LOURDES DOMINGUEZ FIGUEROA.

ALUMNO: ALEJANDRO MORALES TAPIA.

LICENCIATURA: MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA.

NOVENO CUATRIMESTRE.

ESTUDIO DE MERCADO.



¿Que es? conjunto de acciones que una empresa utiliza a nivel comercial para obtener información actualizada sobre las necesidades de sus consumidores..

**¿para que sirve?
conocer sobre un nicho de mercado,
para determinar si es viable o no
invertir en determinado negocio o
producto.**



**¿como se lleva a
cabo?**

**producto o servicio: es necesario
como primer paso, tener en cuenta
que es lo que nuestra empresa va a
brindar al consumidor**



PRODUCT SELLING



**Encuestas: son una herramienta
fundamental para la investigación.
Estas tienen como objetivo
comprender qué es lo que necesitan
los consumidores.**

**La segmentación de mercado: es una
estrategia de marketing que consiste en
dividir el público de una marca o negocio en
grupos más pequeños, que se identifican
por ciertas características que comparten
entre sí**



Investigación de la competencia:

permite identificar tus puntos fuertes y débiles para anticiparse a las amenazas del mercado, y comprender globalmente lo que te hace diferente desde el punto de vista del cliente



ventajas:

Toma de decisiones bien fundamentadas.

Capacidad para determinar el tamaño de un mercado y mejorar las ganancias.

Conocer las preferencias, gustos, inclinaciones y tendencias entre los clientes.

Estudiar los métodos de comunicación que se tienen con el cliente.

Obtener información precisa y actualizada.

Escoger un canal de ventas adecuado y óptimo.



bibliografía.

<https://www.iebschool.com/blog/que-es-y-como-hacer-un-estudio-de-mercado-marketing-digital/>

<https://blog.hubspot.es/marketing/estudio-de-mercado>