



**Mi Universidad**

**Super nota**

*Nombre del Alumno: Yaritza Hernández*

*Nombre del tema: Marketing Directo*

*Parcial: 2*

*Nombre de la Materia: Acción promocional*

*Nombre del profesor: Carlos Eduardo Morales Hernández*

*Nombre de la Licenciatura: Medicina veterinaria y zootecnia*

*Cuatrimestre: 6*

# MARKETING DIRECTO

Su éxito radica principalmente en la posibilidad de segmentar el mercado en compartimentos con targets bien definidos y en poder evaluar los resultados de forma directa y medible.



## Elementos basicos

### ANALISIS DE LA SITUACION DE LA EMPRESA

Para realizar un plan de marketing debemos analizar la empresa desde todos los puntos de vista posibles.



### DONDE ESTA EL PUBLICO OBJETIVO

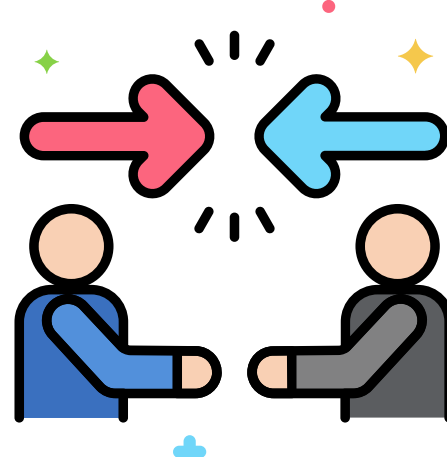
Debe realizarse un estudio de los potenciales clientes, qué personas son las más susceptibles de realizar una compra y en que ámbitos suelen moverse.

### CONOCER A LA COMPETENCIA

Es muy importante saber cómo actúa la competencia, qué suele hacer, conocer sus intenciones y sus comportamientos, para así tener toda la información de los rivales a los que se debe enfrentar

**Existen 3 tipos de competidores:**

- Directos
- Indirectos
- Terciaros



### PLANTEAR OBJETIVOS

Es el punto más importante de un plan de marketing. En estos objetivos se basarán los diferentes pasos a dar en cada momento. Fijar unos objetivos claros y específicos es el primer paso hacia el éxito en la estrategia a realizar.

### DIVIDIR PARA VENCER

Es imprescindible segmentar los diferentes potenciales clientes con los que cuenta una empresa. No todos son iguales, no todos tienen las mismas aficiones o costumbres.



### ADAPTACIÓN

En el mundo actual todos tenemos acceso a casi todo. Internet está al servicio de todos, por lo que cualquier estrategia de marketing exitosa debe ser una que sea capaz de captar la atención de un determinado público.

### EJECUCIÓN

Aplicar las estrategias fijadas es la mejor manera de conocer si funcionan. Evaluar los resultados es vital para saber si es necesario modificar la estrategia.



# REFERENCIAS

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/570fe6913faf961b6a74b079dd45b527.pdf>