



Mi Universidad

Súper Nota

Nombre del Alumno: Dana Belén Rivera Escobar

Nombre del tema: Aspectos mercadológicos

Parcial: II

Nombre de la Materia: Desarrollo de pequeñas y medianas empresas

Nombre del profesor: Carlos Eduardo Morales

Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategias de negocios

Cuatrimestre: 9no.

Lugar y Fecha de elaboración: Comitán de Domínguez a 5 de junio del 2023

Estrategia de mercado

“La estrategia de mercadotecnia se concentra en los clientes que puede satisfacer mejor”



Características

- La estrategia de mercadeo debe anunciar con claridad un plan para el mejor uso de los recursos y las tácticas de la organización para cumplir sus objetivos
- Refleja el panorama general de lo que la empresa hará en algún mercado
- Se centra en comprender y satisfacer las necesidades y deseos de los clientes
- Busca diferenciar la marca o producto de la competencia

Descripción del mercado meta

Explicación detallada de las características demográficas y comportamentales del grupo específico de consumidores a los que una empresa dirige sus esfuerzos de marketing



Crear y mantener una mezcla de mercadeo apropiada

Desarrolla y gestiona de manera efectiva los elementos clave del marketing, como producto, precio, distribución y promoción, para satisfacer las necesidades del mercado objetivo y lograr los objetivos de la empresa



Fases



Define con claridad un plan

Esto provoca el mejor uso de los recursos y las tácticas de la organización para cumplir sus objetivos

