

UDS

CAMPUS

TAPACHULA

LIC. EN NUTRICIÓN

ANTONIO CABRERA RAMIREZ

Mercadotecnia nutricional

8VO CUATRIMESTRE

2do

PARCIAL

Conceptos de mercadotecnia

¿Qué es Mercadotecnia?

La mercadotecnia, también conocida como marketing, es el conjunto de estrategias y tácticas empleadas por las empresas para identificar, anticipar y satisfacer las necesidades y deseos de los consumidores.

La Mezcla de Marketing (4P)

Producto
Precio
Plaza
Promoción

La mercadotecnia es fundamental para el éxito empresarial, y uno de sus pilares es la mezcla de marketing, también conocida como las 4P

Producto

El producto es el bien o servicio que una empresa ofrece a sus clientes para satisfacer sus necesidades y deseos.

La calidad y características del producto son esenciales para determinar su éxito en el mercado. Al diseñar un producto, es importante considerar aspectos como:

Funcionalidad: ¿Qué problema resuelve el producto o qué necesidad satisface?
Diseño: ¿Es atractivo y fácil de usar?
Calidad: ¿Cumple con las expectativas del cliente en términos de durabilidad y rendimiento?
Marca: ¿Transmite una imagen coherente y diferenciada?

Precio

El precio es la cantidad de dinero que los clientes deben pagar para adquirir un producto o servicio. La fijación de precios es una decisión estratégica que debe tener en cuenta factores como los costos de producción, la competencia y la percepción de valor por parte del cliente.

Algunas estrategias de precios incluyen:

Penetración de mercado:
Establecer un precio bajo para atraer a nuevos clientes y ganar cuota de mercado.

Descremación: Fijar un precio alto al lanzar un producto innovador o exclusivo, para luego reducirlo gradualmente a medida que aumenta la competencia.