

NOMBRE DEL PROFESOR :VALERIA JAQUELÍN ESPINOZA LOPEZ

MATERIA: MERCADOTECNIA.

NOMBR DE LA LICENCIATURA:CONTADURIA PUBLICA Y FINANZAS

CUATRIMESTRE: QUINTO

NOMBRE DEL ALUMNO : TALINA ARGUE MORALES

UNIDAD : 2

SAB/21/01/2024

PROCESO DE LA MERCADOTECNIA

Es el conjunto de pasos a través de las cuales se lleva a cabo la mercadotecnia y cuyo adjetivo es la satisfacción integral del cliente

ADMINISTRACIÓN DE LA MERCADOTECNIA

El análisis, la planificación, la puesta en práctica y el control de programas diseñados para crear, desarrollar y mantener intercambios benéficos con compradores meta con el propósito de lograr los objetivos organizacionales

FACTORES POLITICOS Y LEGALES

Los negocios necesitan regulación gubernamental para proteger para los innovadores de nuevas tecnologías, los intereses de la sociedad en general a un negocio de otro y a los consumidores

OBJETIVOS SOCIALES

La acelerada evaluación de la modalidad ha generado problemas sociales importantes como la pobreza, el alcoholismo, drogadicción, analfabetismo, entre otros

FUNCION DE LA MERCADO

Es necesario señalar que de manera conjunta intervienen en el proceso y son de suma importancia para los empresarios, ya que deben conocer a los consumidores, probables compradores de su producto, sus deseos, costumbres y necesidades

CONCEPTOS RELACIONADOS CON LA MERCADOTECNIA

Para comprender a plenitud la mercadotecnia es necesario identificar una serie de conceptos que están relacionados entre sí y hacen que se logren los objetivos comerciales de las organizaciones



OBJETIVO ECONOMICO

A efecto de servir a compradores y vendedores, en el marketing el elemento clave es el intercambio, mediante el cual se cambian objetos de valor. Por parte del comprador entrega dinero y por parte del vendedor entrega un bien

COMO EVALUAR Y CONTROLAR EL DESEM DE LA MERCADOTECNIA

Se compra comprender cómo evaluar un de marketing incluyendo si estás ofreciendo los mejores resultados posibles pueden, ahorrarte dinero y ayudarte a conseguir el éxito del plan de crecimiento de la empresa

OBJETIVOS DE SERVICIOS

lo mas importante es conocer las nesidades de los consumidores y satisfacerlas en grado razonable . Se dice que las empresas no venden productos o servicios, sino que satisfacen necesidades

IMPORTANCIA, OBJERIVOS Y FUNCIONES DE LA MERCADOTECNIA

La importancia de la mercadotecnia dentro de este modelo se basa en la motivación constante se basa para estimular el deseo de compra en función de la satisfacción De las necesidades de los consumidores y en la promoción de una cultura Comparativa Cada vez más férrea

OBJETIVO DE LA MERCADOTECNIA

Todas las actividades persiguen un objetivo, en la mercadotecnia una de estas es lograr la satisfacción de lla propia actividad para obtener y Generar ganancias a las organizaciones

EPOCA PREHISPANICA

La mercadotecnia es una actividad ancestral , cuando el hombre comenzó hacer productos ,empezó el intercambio (trueque) , ya que unos sembraban y otros y otros criaban ganado . Podría decirse que así inició la mercadotecnia

CONCEPTO, NATURALEZA Y ANTECEDENTES DE LA MERCADOTECNIA

El término " marketing" es un origine inglés y deriva de la palabra market, el concepto se usa por Primera vez en Estados Unidos en los años 20 y en español puede traducirse Como mercadotecnia Mercado Y comercializacion

NATURALEZA DE LA MERCADOTECNIA

las Empresas exitosas de hoy tienen algo en común están muy enfocadas en el cliente y están muy comprometidas con el marketing. Estas empresas comparten una pasión por satisfacer necesidad del cliente en mercados meta bien definidos

FUNDAMENTOS DE LA MERCADOTECNIA