



## SUPER NOTA

*Nombre del Alumno*

*Nombre del tema*

*Parcial*

*Nombre de la Materia*

*Nombre del profesor*

*Nombre de la Licenciatura*

*Cuatrimestre*

DULCE MARÍA MORENO SOLÍS

UNIDAD 3

3

MAPA

SUPER NOTA

JUAN JAIME

9NO CUATRIMESTRE



## TIEMPO PARA LA CREATIVIDAD

El marketing se encarga del proceso de planear las actividades de la empresa en relación con el precio, la promoción, la distribución y la venta de bienes y servicios que ofrece, así como de la definición del producto o servicio

## OBJETIVOS DEL MARKETING

Dentro de los objetivos del área de marketing es necesario definir lo que se desea lograr con el producto o servicio en términos de ventas, distribución y posicionamiento en el mercado. Se debe tener en cuenta el área y segmento de mercado en que se piensa incursionar

Es necesario conocer en forma directa al cliente, en especial los aspectos relacionados con el producto o servicio (opinión sobre el producto, precio que está dispuesto a pagar

# UNIDAD 3

## ESTUDIO DEL MERCADO

El estudio de mercado es el medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico al cual la empresa ofrece sus productos.

## INVESTIGACIÓN DEL MERCADO

Las decisiones que se tomen en el área de marketing y en otras áreas de la empresa, deben buscar la satisfacción del cliente; para lograrlo es necesario conocer sus necesidades y cómo pueden satisfacerse.



## LAS 4 P'S

### PRODUCCIÓN

Transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores.

Luego de identificar las necesidades del cliente o consumidor y desarrollar un producto que las satisfaga, es necesario determinar cómo hacer llegar los productos al mercado.

### PROMOCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

Lee, mira películas, viaja y habla con personas de diferentes antecedentes para encontrar nuevas formas de pensar.

## UNIDAD 3

### PROMOCIÓN DE VENTAS

la promoción de ventas debe llevarse a cabo para que el cliente ubique al producto o servicio de la empresa en el mercado, ejemplo de estas actividades son: muestras gratuitas

### PUBLICIDAD

Hacer publicidad es una serie de actividades necesarias para hacer llegar un mensaje al mercado meta; su objetivo principal es crear un impacto directo sobre el cliente para que compre un producto