



**Mi Universidad**

**Nombre del alumno:** Juan Daniel Lopez Alcazar

**Nombre del tema:** Mapa conceptual mercadotecnia

**Parcial:** 2.-

**Nombre de la Materia:** "Desarrollo empresarial"

**Nombre del profesor:** Andrés Alejandro Reyes Molina

**Nombre de la Licenciatura:** "Medicina veterinaria y zootecnia"

**Cuatrimestre:** 6.-

**Lugar y Fecha de elaboración:** 15/06/2024 Comitán de  
Domínguez Chiapas México

# Desarrollo empresarial

Mercadotecnia

Sistema de ventas

Mercadotecnia del proyecto

Planes de introducción al mercado

Investigación de mercado

Mezcla de mercadotecnia

La  
Función primordial es la satisfacción del cliente (potencial o actual)

La  
Mercadotecnia del proyecto consta de puntos esenciales.

Se refiere  
A la investigación de mercado es un proceso utilizado para resolver problemas entre la empresa y sus mercados, mediante la búsqueda y el análisis de información.

La  
Mezcla de marketing es una selección de herramientas de marketing que incluye diversas áreas de interés que se pueden combinar para crear un plan completo.

Es  
La estructuración de acciones concretas a realizar en los primeros meses de desarrollo de la empresa, para garantizar una entrada exitosa en el mercado.

Las ventas constituyen una de las funciones básicas de la empresa.

Pretendiendo  
Diseñar el producto, establecer precios, elegir los canales de distribución y las técnicas de comunicación más adecuadas.

Como  
• Producto  
• Precio  
• Plaza de distribución  
• Promociones  
• Objetivo del estudio del marketing

Su finalidad  
Seguir una serie de pasos, en forma sistemática para poder recolectar la información, analizarla y poder tomar decisiones.

Existen 7 elementos  
• Producto  
• Precios  
• Promoción  
• Coloca  
• Personas  
• Embalaje  
• Proceso

Las ventas pueden traducirse en el resultado final de un adecuado sistema de producción, acompañado por el diseño y desarrollo de un plan integrado de mercadotecnia