

Nombre de la alumna: Judith Guadalupe Pérez Martínez

docente: Lic. Andrés Alejandro reyes Molina

materia: desarrolló empresarial

tema: mercadotecnia .

licenciatura: Medicina veterinaria y Zootecnia

grado:6° A

Parcial:2°

DESARROLLO EMPRESARIAL



MERCADOTECNIA

Es el marketing el conjunto de técnicas que a través de estudios de mercado intentan lograr el máximo beneficio en la venta de un producto, su función primordial es la satisfacción del cliente ya sea potencial o actual y mediante las cuales pretenden diseñar



LA MERCADOTECNIA DEL PRODUCTO

1

Producto: es cualquier bien, servicio, idea, lugar organización o instrucción.

2

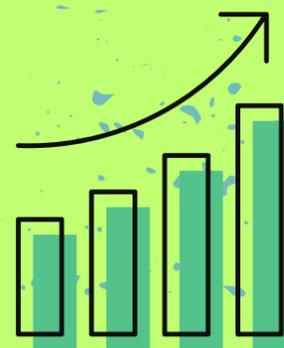
Precio: significa el valor de intercambio del producto determinado por la utilidad o la satisfacción derivada.

3

Promoción: La comunicación persigue difundir un mensaje y que este tenga una respuesta del público.



Los clientes: es un objetivo que los productos o servicios se buscan mejor y mucho más rápido si esto están acomodados.



LA INVESTIGACIÓN DEL MERCADO

Esto es un proceso utilizado para resolver problemas entre la empresa y sus mercados mediante la búsqueda y el análisis de información



LA MEZCLA DE MERCADOTECNIA

Mezcla de marketing: es una selección de herramientas de marketing.

un ejemplo de mezcla de marketing: puede ser una tienda de barrio en este caso podría ser una cadena de tiendas.

- **siete elementos de marketing son:**
- productos o servicios
- precios
- coloca
- Personas
- embalaje
- Proceso



Sistemas de ventas (planeación y administración)

En la introducción de acciones concretas a realizar en los primeros meses de desarrollo de la empresa, para garantizar una entrada exitosa en el mercado,



Planes de introducción del mercado



Constituyen una de las funciones de la empresa, el mejor sistema contable, la mejor publicidad y los mejores métodos de producción no podrán en nada solo las ventas.

