



Nombre del alumno: Rodrigo Adonai Thomas Velazquez

Nombre del profesor: Andrés Alejandro Reyes Molina

Nombre del trabajo: Mapa Conceptual

Materia: Desarrollo empresarial

Grado: 6to.

Grupo: B

Comitán de Domínguez Chiapas a 17 de junio del 2024

Mercadotecnia

Su función primordial es la satisfacción del cliente (potencial o actual) mediante las cuales pretende diseñar el producto, establecer precios, elegir los canales de distribución y las técnicas de comunicación más adecuadas.

Investigación de mercado

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. Así que, al referirnos a la investigación como un proceso, lo que queremos decir es que se debe seguir una serie de pasos, en forma sistemática para poder recolectar la información, analizarla y poder tomar decisiones sobre la manera como vamos a actuar.

La mezcla de mercadotecnia

Selección de herramientas de marketing que incluye diversas áreas de interés que se pueden combinar para crear un plan completo. El término hace referencia a una clasificación que comenzó con cuatro elementos producto, precio, lugar y promoción y que se amplió a producto, precio, promoción, lugar, personas, embalaje y proceso.



La mercadotecnia del proyecto

Cualquier cosa capaz de satisfacer un deseo o una necesidad, resultado de un trabajo intencional. Puede ser un bien, un servicio o una idea y por lo tanto, puede ser intangible o tangible.

Estudios de mercado

Acción que analiza y observa un sector en concreto en el que la empresa quiere entrar a través de la producción de un bien o de la prestación de un servicio. Para ello, necesita de conclusiones precisas acerca del entorno en el que se quiere desenvolver y el resultado que tendría una entrada en él dadas las características del bien o servicio en el que han trabajado. Toda la información obtenida supondrá una previsión de la empresa, útil a la hora de plantear una inversión o la entrada a un mercado.

DESAROLLO EMPRESARIAL

Sistema de ventas

Las ventas constituyen una de las funciones básicas de la empresa. El mejor sistema contable, la mejor publicidad y los mejores métodos de producción no podrán en nada si las ventas no ocurren, nada pasa en la empresa hasta que alguien vende.

Planes de introducción al mercado

El plan de introducción al mercado en la estructuración de acciones concretas a realizar en los primeros meses de desarrollo de la empresa, para garantizar una entrada exitosa en el mercado.