

# ASPECTOS MERCADOLÓGICOS

## Canales de distribución

los canales de distribución reviste gran importancia, ya que es el medio del que se vale el fabricante para poner sus productos al alcance de los consumidores o los usuarios industriales

## CLASIFICACIÓN

Mayorista o distribuidor  
Detallista  
Agentes

## Mercadotecnia internacional

El marketing internacional es el objetivo que se propone toda empresa que decide ofrecer sus productos al extranjero

## importante

tomar conciencia de las diferentes necesidades que existen según la región, cultura o religión a la hora de expandir los productos de manera eficiente.

## estrategia competitiva

La estrategia competitiva de una empresa es la definición del conjunto de acciones sobre cómo una empresa compite en un mercado con los productos y servicios que ofrece.

## Tipos

Las estrategias competitivas pueden ser de tres tipos: estrategia de liderazgo de costes, estrategia de liderazgo de diferenciación y estrategia de enfoque o segmentación.

## Canales de distribución

Los Recursos Humanos se definen como las actividades esenciales de las personas para lograr los objetivos de

## actividades

Obtener personas o Prepararlas o Estimularlas o Conservarlas

# UDS

**nombre del alumno: Juan Jose Rodríguez Galindo**

**nombre del maestro: Salomon Vázquez**

**trabajo: cuadro sinoptico**

**materia: desarrollo de pequeña  
y mediana empresas**

**cuatrimestre: 9**

**fecha: 5/06/2024**