



## **Cuadro sinóptico.**

*Nombre del Alumno: Norma Valeria Rodríguez Galindo.*

*Nombre del tema: Estrategia de mercadotecnia de una roca.*

*Parcial: 2ª unidad.*

*Nombre de la Materia: Desarrollo de pequeñas y medianas empresas.*

*Nombre del profesor: Oscar Alejandro Gómez*

*Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategia de negocios.*

*Cuatrimestre: 9º cuatrimestre.*

ESTRATEGIA DE MERCADO TECNIA DE UNA PIEDRA

Mercado al cual se le ofrece  
 Precio de venta  
 Tipo de sustentabilidad  
 Canal de distribución  
 Ventajas competitivas que ofrece al cliente

El producto se distribuye a través de plataformas digitales de venta y puntos físicos especiales como ferias de artesanales o ferias ecológicas.

Se comercializan bajo una estrategia de valor ecológico, el precio será competitivo pero flexible para apoyar y fomentar producción dejen- cuando la oferta y presentación.

La publicidad se basará en una estrategia emocional y visual enfocada en resaltar el origen natural, se usará redes sociales y marketing de contenido, acompañado por influencers amigos de la naturaleza.

El producto (la piedra) se distribuye a puntos físicos como ferias de artesanos especializados o ferias ecológicas, con el objetivo que los personas ecológicas o espirituales identifiquen la belleza única de cada piedra.

La piedra se ofrece como una experiencia única que cambia, es única, simbólica y hermosa. Son un símbolo y bienestar con un valor personal, incluso sentimental que conecta con sus creencias o valores previos.

Incremento objetivo

Basado en

Medios usados

Diferenciador clave

- Anillos de la naturaleza  
 - Ferias artesanales en energía espiritual  
 - Decoradores de interiores  
 - Coleccionistas de minerales  
 - Pícticos eco-consciente

- Forma de la piedra  
 - Tamaño y forma  
 - Acabados (Pulidas vs. natural)  
 - Precio promedio del mercado : \$ 100 - \$ 300 MXN  
 - Estrategia de precios

- Redes sociales (Instagram, TikTok)  
 - Influencers de nicho espiritual o decorativo  
 - Publicidad visual con enfoque emocional  
 - Storytelling origen y significado de la piedra

- Tiendas en línea (Shopify, Etsy)  
 - Ferias artesanales o ecológicas  
 - Tiendas físicas que ofrecen experiencias o de decoración  
 - Venta directa en redes sociales

- Producto natural o único  
 - Energía positiva/beneficios espirituales  
 - Diseño personalizable o exclusivo  
 - Empaque ecológico y presentación cuidadosa  
 - Historia auténtica de origen de la piedra.