



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 MERCADOTECNIA DE UNA PIEDRA			
Mercado al cual se le ofrece	El producto se distribuye a través de plataformas digitales de venta y puntos físicos especializados como tiendas de artículos espirituales o tiendas ecológicas	Segmento objetivo	- Amantes de lo natural - Personas interesadas en energía espiritual - Decoradores de interiores - Coleccionistas de minerales - Público eco-consciente
Precio de venta	Se comercializa bajo una estrategia de valor exclusivo, el precio será competitivo para el cliente pero accesible y también premium, dependiendo la rareza y presentación	Estado en	- Rareza de la piedra - Tamaño y forma - Acabado (Pulido vs. natural) - Precio promedio del mercado: \$100 - \$300 USD - Estrategia de Precio
Tipo de Publicidad	La publicidad se basará en una narrativa emocional y visual, enfocada en resaltar el origen natural, se usará redes sociales y marketing de contenido, acompañada por influencers amantes de lo natural	Medios usados	- Redes sociales (Instagram, Facebook) - Influencers de vida espiritual / decoración - Publicidad visual con enfoque emocional - Storytelling sobre el origen y significado de la piedra
Canal de distribución	El producto (la piedra) se distribuye a puntos físicos como tiendas de artículos especializados o ferias ecológicas, con el objetivo que las personas espirituales o ecológicas llamen la atención hacia el artículo	Canal propuestos	- Tiendas en línea (Shopify, Etsy) - Ferias artesanales o ecológicas - Tiendas físico productos espirituales o de decoración - Venta directa en redes sociales
Ventaja competitiva que ofrece al cliente	La piedra se ofrece como una experiencia única: que combine estética, espiritualidad y bienestar, sea un símbolo y bienestar con un valor personal incluso sentimental que conecte con sus creencias o gustos personales	Diferenciador clave	- Producto natural o único - Energía positiva / beneficios espirituales - Diseño personalizado o exclusivo - Empaque ecológico y presentación cuidada - Historia auténtica de origen de la piedra