



Mi Universidad

Cuadro sinóptico

Ezequiel Francisco pascual

Nombre del tema: estrategia de mercadotecnia

Parcial 2

Nombre de la Materia: DESARROLLO DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Nombre del profesor: OSCAR ALEJANDRO GOMEZ ORNELAS

Administración y estrategia de negocios

9no cuatrimestre

16 de junio de 2025

Comitán de Domínguez Chiapas

ESTRATEGIAS PARA VENDER UN CHICLE MASTICADO

VENDER COMO OBJETO DE COLECCIÓN

PRESENTAR EL PRODUCTO COMO UN OBJETO ÚNICO DE COLECCIÓN Y CON UNA HISTORIA ESPECÍFICA Y EXCLUSIVA.

CREAR UNA HISTORIA DETRÁS DEL CHICLE MASTICADO, AQUÍ SE PRESENTA UN EJEMPLO: COMO QUE FUE MASTICADO POR ALGÚN FAMOSO O ARTISTA.

VENDER COMO RECUERDO.

VENDER EL CHICLE MASTICADO COMO UN RECUERDO PERSONAL DE ALGÚN EVENTO O EXPERIENCIA SIGNIFICATIVA.

CREAR UN PAQUETE COMMEMORATIVO QUE INCORPORA EL CHICLE MASTICADO Y OTROS RECUERDOS RELACIONADOS.

VENDER COMO EXPERIMENTO CIENTÍFICO.

PRESENTAR COMO UN EXPERIMENTO CIENTÍFICO CON ESTUDIO SOBRE LA TEXTURA Y LA COMPOSICIÓN DEL CHICLE.

DESTACANDO SU VALOR EDUCATIVO DEL CHICLE MASTICADO Y COMO PUEDE SER UTILIZADO PARA ENSEÑAR SOBRE LA CIENCIA Y QUÍMICA.

MERCADO AL CUAL LO OFRECERÉ

EL MERCADO OBJETIVO SERÁ EL PÚBLICO EN GENERAL YA QUE ES ALGO QUE CUALQUIERA PUEDE.

POR EJEMPLO LOS FANS DE CUALQUIER ARTISTA QUE QUIERA OBTENER UN CHICLE MASTICADO POR OLLA.

PRECIO DE VENTA

DEPENDIENDO DE QUIEN LO HAYA MASTICADO O COMO SIEGA AHÍ.

POR EJEMPLO SI FUE MASTICADO POR LADY GAGA SERÍA \$3000.

TIPO DE PUBLICIDAD

OFRECIDO PRINCIPALMENTE EN REDES SOCIALES COMO FACEBOOK EN GRUPOS DE FANS Y PAGINAS EN INSTAGRAM.

CANAL DE DISTRIBUCIÓN

ENVÍO POR REDES SOCIALES MANDADOS O SERVICIO DE ENTREGA A DOMICILIO.

VENTAJA COMPETITIVA.

QUE ES UN PRODUCTO ÚNICO QUE NO PUEDE HABER MÁS.