

**Nombre de alumno: Jhonatan de Jesús Méndez Osuna**

**Nombre del profesor: PAOLA GUADALUPE DOMINGUEZ RUIZ**

**Nombre del trabajo: Super Nota**

**Materia: DESARROLLO EMPRESARIAL**

**Grado: 6°**

**Grupo: A**

# MERCADOTECNIA Y SU APLICACIÓN EN PROYECTOS PRODUCTIVOS

## MERCADOTECNIA

La mercadotecnia es un conjunto de técnicas y estrategias que permiten estudiar el mercado, conocer las necesidades del consumidor y diseñar productos o servicios que generen valor. Su objetivo principal es satisfacer al cliente y lograr beneficios para la empresa mediante el intercambio.



## LA MERCADOTECNIA DEL PROYECTO

Es la aplicación específica de la mercadotecnia dentro de un proyecto productivo. Consiste en definir cómo se va a vender el producto o servicio generado por dicho proyecto, a quién va dirigido y qué estrategias se utilizarán.

## INVESTIGACIÓN DE MERCADO

La investigación de mercado consiste en recopilar y analizar información sobre el entorno, los consumidores y la competencia. Permite tomar decisiones fundamentadas y conocer las oportunidades o amenazas del entorno.



## ESTUDIOS DE MERCADO

Son análisis detallados de información sobre el mercado meta. Incluyen aspectos como segmentación, preferencias del cliente, tamaño del mercado, tendencias de consumo, precios, etc.



## LA MEZCLA DE MERCADOTECNIA

Son los 4 elementos clave para diseñar una estrategia efectiva:

1. Producto: Qué se ofrece.
2. Precio: Cuánto cuesta.
3. Plaza (distribución): Dónde se vende.
4. Promoción: Cómo se da a conocer.

## SISTEMA DE VENTAS (PLANEACIÓN Y ADMINISTRACIÓN)

Es el conjunto de procesos que permiten organizar, dirigir y controlar las ventas de un producto. Involucra metas de ventas, planificación de rutas o territorios, capacitación del personal y control de resultados.

## PLANES DE INTRODUCCIÓN AL MERCADO

Estos planes definen la estrategia para lanzar un nuevo producto al mercado. Incluyen definir el mercado objetivo, crear campañas iniciales, establecer canales de venta y prever retroalimentación.

