



**Mi Universidad**

# *Super nota*

**NOMBRE DEL ALUMNO: VALERIA OVILLA LIEVANO.**

**Nombre del tema: Mercadotecnia.**

**Parcial: 2**

**NOMBRE DE LA MATERIA: DESARROLLO EMPRESARAL**

**Nombre del profesor: Lic Andres Alejandro Reyes Molina.**

**Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia**

**Cuatrimestre: 6**

**Comitán 10-06-25.**



# Mercadotecnia.

La disciplina que busca entender y atender las necesidades y deseos del mercado mediante bienes y servicios. Recurre a información de los clientes para crear estrategias que satisfagan al público y, al mismo tiempo, cumplan los objetivos de negocio.



**1 La Mercadotecnia del proyecto** esto implica comunicar la idea del proyecto a las partes interesadas, gestionar expectativas, promover la participación y asegurar el éxito del mismo.



**2 Investigación del mercado:** Ayuda a las empresas a entender las necesidades y deseos de los consumidores, así como a identificar oportunidades de crecimiento.



**3 Estudios de mercado:** es fundamental para que las empresas tomen decisiones informadas sobre productos, precios, promociones, distribución y estrategias de marketing.

**4 La mezcla de la Mercadotecnia:** combinación estratégica de herramientas y tácticas utilizadas por una empresa para alcanzar sus objetivos de mercadeo. Tradicionalmente, se basa en las 4 P's: Producto, Precio, Plaza y Promoción.



**5 Planes de introducción al mercado:** es un documento estratégico que detalla cómo una empresa lanzará un nuevo producto o expandirá un producto existente a un nuevo mercado. Este plan guía las acciones específicas necesarias para lograr un lanzamiento exitoso, incluyendo estrategias de marketing, publicidad, distribución y ventas.

**6 Sistemas de venta:** conjunto de procesos, herramientas y estrategias que una empresa utiliza para gestionar eficazmente sus actividades de venta, desde la planificación inicial hasta la ejecución y el análisis de resultados. Su objetivo principal es maximizar las ventas, optimizar la productividad del equipo de ventas y asegurar la rentabilidad del negocio.

