EL MERCADEO

Con el conocimiento llega la responsabilidad. Con la responsabilidad llega la capacidad de elección. Con la capacidad de elección llega el futuro. J.R. Jochmans

¿QUÉ ES EL MERCADEO?



Es el conjunto de actividades destinadas a acercar los clientes al producto, permitiéndoles satisfacer plenamente sus necesidades y expectativas como consumidores, algunas son. . .

- Identificar claramente las necesidades y deseos del consumidor.
- Identificar el tipo de cliente para quien nuestro producto o servicio será atractivo.
- Diseñar el tipo de producto o servicio que el consumidor desea.
- Ofrecerlos a un precio justo que el consumidor acepte plenamente.
- Ofrecer el producto en el lugar en donde el Cliente pueda adquirirlos fácilmente.
- Anunciarlos y promocionarlos de manera que invite o provoque su compra.
- Garantizar al cliente su derecho a hacer reclamos cuando haya quedado insatisfecho.



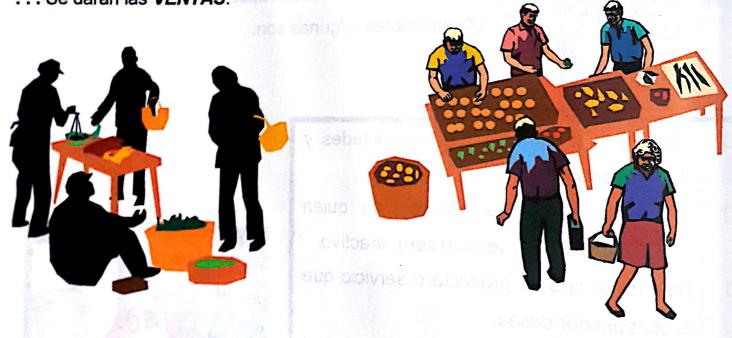
Scanned by CamScanner

En conclusión, el Mercadeo me enseña a conservar y a aumentar mi clientela, también a promover las ventas de mi negocio.

2. DIFERENCIA ENTRE EL MERCADEO Y LAS VENTAS

Las Ventas son sólo el resultado esperado de un buen Mercadeo, es decir, si se acertó al definir el producto o servicio, si se fijó el precio correcto, si el canal de distribución fue bien elegido y si se utilizó una publicidad efectiva.





Las Estrategias de Mercadeo se fundamentan en .Llevar el producto o servicio indicado por el cliente al punto de venta preciso, con el precio apropiado y la promoción acertada.

TALLER UNO

EL MERCADEO

Tenga en cuenta la teoría sobre el mercadeo para responder las siguientes preguntas:
1. Como se define el Mercadeo?
2. Cual es la función del mercadeo en una empresa?
8. Nombre cinco expectativas de los consumidores con respecto al mercadeo
explíquelas.
explíquelas.
explíquelas.

Scanned by CamScanner

5. Por qué es importante el mercadeo dentro de una empresa?

