

Asocia cada producto a la necesidad que satisface

Instrucción: Escribe en el rectángulo el número del producto o servicio.

Ejemplo: 1,2,3.

Producto o servicio	Necesidad que satisface
 1. Osos de peluche 	Seguridad para tu vida y la de tu familia 
 2. Llantas de alta gama 	Antojos en cualquier momento 
 3. Snacks – Golosinas 	Expresar sentimientos de afecto por las personas 

Instrucción: Conecta la palabra a la definición correcta, escribiendo el número en el recuadro

1. Fines de compra del cliente		Es el conjunto de actividades destinadas a hacer que el cliente esté más cerca al producto.
2. Mercadeo		Son únicamente las personas que siempre me compran las que deciden qué y en dónde comprar.
3. Definición del negocio		Apariencias, seguridad, comodidad, economía y utilidad.
4. Clientes		Determinar cuál es la necesidad del cliente que mi producto o servicio satisface.
5. Tendencias		Dividir en partes y lo más homogéneas posibles para concentrar las estrategias de mercadeo en un solo tipo de cliente
6. Competidores		Características previstas del mercado en el futuro
7. Segmentación		Empresas que ofrecen productos o servicios iguales a los míos. Ofrecen productos o servicios que pueden reemplazar los míos, por que satisfacen las mismas necesidades.