

I. E. JORGE ELIECER GAITAN
EMPREDIMIENTO
LIC. CLARA INES CAZARAN PEÑA

NOMBRE:

CURSO:

Ejercicio. El Mercado

Realice la siguiente lectura y desarrollo las preguntas.

EL MERCADO

El mercadeo: es la actividad que enseña a identificar y descubrir los productos o servicios que satisfacen las necesidades de los clientes. De ahí que se considere que el mercadeo es el arte de aprovechar bien las oportunidades de incrementar las ventas de una empresa. División Para una mejor comprensión académica, el mercadeo se divide en dos grandes apartes: Mercadotecnia e Investigación de Mercados. La mercadotecnia Es un sistema total de actividades mercantiles cuya finalidad es planear, fijar precios, promocionar y distribuir productos, servicios e ideas que satisfacen necesidades entre los mercados meta, a fin de alcanzar los objetivos de la organización. Importancia actual de la mercadotecnia En casi todos los países del mundo la mercadotecnia ha cobrado hoy una inusitada importancia, que antes no se reconocía totalmente. Los cambios que se han dado en el orden económico mundial, específicamente la apertura económica y la globalización, han traído consigo cambios en el comportamiento de los consumidores que es necesario identificar. En especial, los consumidores actuales se han vuelto más exigentes, como consecuencia de la oportunidad que tienen de escoger entre variedad mayor de oferentes. Los avances tecnológicos que se incorporan a la vida cotidiana, cambian las costumbres y los gustos de los consumidores casi con la misma rapidez con que se dan esos cambios en la tecnología. Todo lo anterior obliga a las empresas a desarrollar actividades de mercadotecnia tendientes a satisfacer de manera adecuada y oportuna esas cambiantes necesidades de los consumidores, so pena de quedarse rezagadas y perder su presencia en el mercado.

Aplicar el mercadeo es estar siempre dispuesto a descubrir las necesidades insatisfechas de los clientes, Para ofrecer de manera oportuna los productos y servicios que las satisfagan. Relacione mercadeo y satisfacción de las necesidades de los clientes. El concepto de mercadotecnia En la medida en que los empresarios han reconocido que la mercadotecnia es una de las actividades más importantes de toda organización, han ido apareciendo un concepto más sólido de lo que es la mercadotecnia, el cual se basa en tres suposiciones fundamentales: • La meta de la empresa ha de ser un volumen rentable de ventas y no sólo el volumen por sí mismo.

PREGUNTAS

1. Defina mercadeo.

Respuesta.

2. ¿Cómo podemos dividir el mercadeo?

Respuesta.

3. ¿Qué es la mercadotecnia?

Respuesta.

4. ¿Cuál es la importancia de la mercadotecnia?

Respuesta.

5. ¿Qué se tiene en cuenta para aplicar en el mercado?

Respuesta.