



**MARKETING**  
**MERCADOTECNIA**

## QUE ES MARKETING?

EL PROCESO DE CONECTAR A LA GENTE  
CON SUS PRODUCTOS O SERVICIOS,  
COMUNICANDO SU VALOR PARA  
INSPIRAR Y MOTIVAR LA COMPRA.





## PRODUCTO

¿Qué vendo?

¿Qué **necesidades** debe cubrir?

**Beneficios** que aporta con sus características

¿Aporta un **valor añadido**?



## PRECIO

**Cuánto** está dispuesto a **pagar** el cliente?

¿Qué **precios** tiene tu competencia?

Calcular los **beneficios netos**

¿Puedes conseguir una **ventaja competitiva**?



## PUNTO DE VENTA

Localización

Almacenamiento

Transporte

Coste de los envíos



## PROMOCIÓN

Dar a conocer un **producto o servicio**

**Clásicos:**  
Anuncios de TV o radio  
Vallas publicitarias

## 4 PUNTOS DE MARKETING

Cada negocio usa estos 4 puntos para poder tener ventas. Si quieren tener mas ventas, hay que encontrar cual de los 4 no esta en la mejor posicion posible para su negocio.

## CUAL ES SU PRODUCTO O SERVICIO?



- Ofrece mas que una cosa?
- Que necesidad llena el producto o servicio que ofrecen?
- Que hace que su negocio sea unico?

## QUIENES SON SUS CLIENTES?



- Hombres, mujeres, ambos?
- Que edades tienen?
- Donde los pueden encontrar?



# DISEÑO

## COLORES

Que colores va usar?

Porque va usar esos colores?

## LOGOTIPO

Como se va mirar?

Solo palabras?

Caricaturas?



# TARJETA

## CONTACTO

Numero de telefono

Correo Electronico

Direccion

Horas de negocio

## COLORES

Logotipo

Tamaño

Quien los va crear?



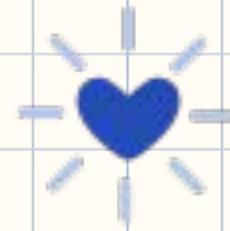
## CLIENTES

Ya que decidimos quienes son nuestros clientes, como los vamos a conseguir?

### **QUE PODEMOS HACER?**

- *Donde podemos poner las tarjetas?*
- *Donde podemos poner volantes?*
- *Que le podemos decir a la gente para que esten interesados en nuestros negocio?*





ACTIVIDAD