

"EL MARKETING Y SU IMPORTANCIA PARA MI NEGOCIO"



¡Hola! Todas las personas que ofrecen un producto (bien o servicio) lo realizan con la finalidad de satisfacer las necesidades de los consumidores a cambio de un beneficio y para ello realizan un conjunto de actividades. A esto se llama Marketing.

DESPEGANDO...

Observa el dibujo y luego responde



¡Escobas, escobillones para limpiar el piso del gran salón! ¡Plumeros y cepillos, escobas, escobillones para limpiar el piso de salitas y salones!

1. ¿Qué está haciendo el hombre del dibujo?

.....

2. ¿Cómo lo está haciendo?

.....

3. ¿Para qué lo hace de esa manera?

.....

4. ¿Qué es un pregón?

.....

¿SABÍAS QUE...

Los pregones son los gritos, cantos, versos o frases que decían los vendedores en las calles de la Lima de antaño (Siglo XIX) anunciando su mercadería. En la actualidad algunos vendedores usan este método, aunque en forma diferente.

Ahora veamos el caso de
Margarita,
una vendedora de hoy

Margarita llega a casa temprano después de un buen día de trabajo; ella tiene una dulcería en un puesto del mercado del barrio. Este día le cuenta a su familia por qué terminó temprano con todos los productos que preparó para la venta de hoy.

"En mi puesto tengo variedad de productos como gelatina, mazamorra morada, chicha, queques y flan, porque me he dado cuenta de que todo esto les gusta consumir a los clientes. Además, todos mis dulces son de muy buena calidad, pues utilizo para su preparación productos de primera, por eso me salen tan ricos. Tengo muchos clientes porque mis precios son muy cómodos y justos, no muy baratos ni tampoco muy caros, pues hay otros competidores que también venden lo mismo. Hay mucha competencia, por eso debo cuidar cómo presento y a qué precios doy mis productos; eso sí, sin perder"

Mi puesto queda en un sitio donde pasa mucha gente a toda hora; está bien arregladito y exhibo mis productos en un lugar muy visible y limpiecito. He colocado un letrero a todo color para que los que pasen sepan lo que vendo y les provoque. Si compran les doy "yapa"..., bueno, a veces.

Me gusta tratar bien a los clientes, pues a ellos debo mis buenas ventas. Siempre estoy atenta a sus pedidos, pero manteniendo el orden de llegada, porque respetos guardan respetos.

Ya estoy pensando en agrandar el negocio y buscar quién me ayude para atender, porque me faltan manos.

Luego de haber leído, completa el cuadro respondiendo solo con dos o tres palabras en cada caso.



| Nº | Pregunta | Respuesta |
|----|---|-----------|
| 1 | ¿Qué existe en el puesto de Margarita? | |
| 2 | ¿Qué caracteriza a los dulces de Margarita? | |
| 3 | ¿Por qué tiene tantos clientes? | |
| 4 | ¿En qué se diferencia el puesto de Margarita con el de otros puestos? | |
| 5 | ¿Cómo se enteran los clientes de los diferentes productos que ofrece Margarita? | |
| 6 | ¿Por qué se sienten a gusto los clientes de Margarita? | |

1. Escribe en el cuadro comparativo las diferencias entre las formas de vender del "pregonero" y Margarita.

| Pregonero | Margarita |
|-----------|-----------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |



"Todas las personas que ofrecen un producto lo hacen con la finalidad de satisfacer las necesidades de los consumidores a cambio de un beneficio. Para ello realizan un conjunto de actividades, y a esto se llama "Marketing".

Lee la siguiente información:



¿SABÍAS QUE...?

Una estrategia es un conjunto de acciones planificadas ordenadamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin.

La estrategia de marketing está dirigida a generar productos que satisfagan las necesidades de los clientes, con mayor efectividad que la competencia, a fin de generar en el cliente fidelidad hacia una empresa o una marca.

RECUERDA...

1. Un negocio que quiere lograr que los clientes tengan una imagen y opinión positivas de ella y de sus productos, debe promover sus productos, ofrecerlos a precios competitivos, mantener una buena relación con los clientes, realizar publicidad y la distribución en diversos medios a su alcance. Por ello, debes tener en cuenta las estrategias de marketing.
2. Las estrategias de venta van variando con el paso de tiempo, ya no son las mismas y tienen que ser muy innovadoras para asegurar el éxito de tu negocio.



Por medio de estrategias como

Satisfacer las necesidades y demandas del cliente

FUNCIÓN

EL MARKETING

LAS 4 P

UTILIDAD



Establecer estrategias de posicionamiento de nuestro producto en el mercado.

Frecuentemente se confunde el marketing con publicidad, pero esta última es una herramienta del marketing.



Ventajas Competitivas y Comparativas

La ventaja comparativa se produce cuando se compara un producto con otro mejor y con menor costo. Por ejemplo, la misma calidad de granos de café se produce en Colombia a menor costo en comparación con México.

Por otra parte, la ventaja competitiva es la que se obtiene cuando una compañía le "agrega valor" al producto, lo que hace que tenga un plus en comparación a las demás compañías competidoras.

La idea de una ventaja competitiva, para que sea efectiva, es que debe ser difícil de igualar, sostenida en el tiempo, única y superior a la competencia, debe ser diferente.

Las diferenciaciones más comunes son:

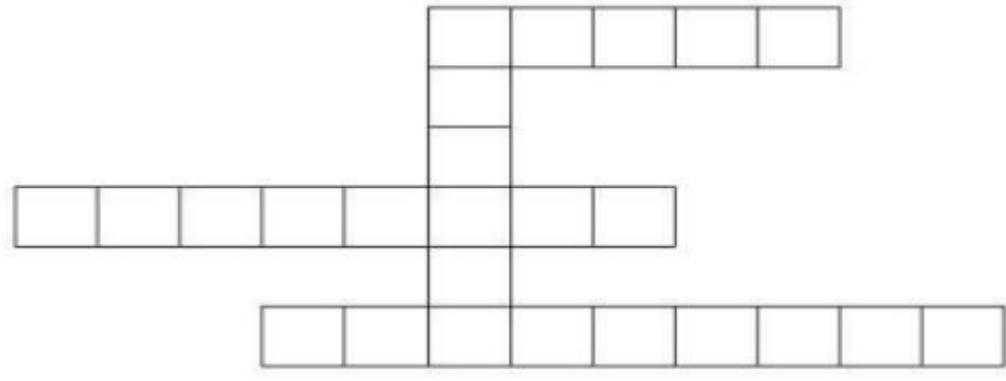
La diferenciación del producto: Una empresa puede diferenciar su producto según su material, su diseño, estilo, características de seguridad, comodidad, facilidad de uso, etc. La mayoría de los dueños de negocio utilizan esta estrategia resaltando los atributos de su producto en comparación con los de la competencia para posicionarse en la mente del consumidor como el número uno.

La diferenciación de los servicios: Algunas empresas consiguen su ventaja competitiva en razón de una entrega rápida, esmerada y confiable; en su instalación, reparación y capacitación; así como en el servicio de asesoría.

La diferenciación del personal: Esta diferenciación consiste en contratar y capacitar a su personal para que sea mejor que el de la otra compañía. Para que esta diferenciación funcione se tendrá que tener mucho cuidado en la selección y capacitación del personal que entrarán en contacto directo con la gente.

La diferenciación de la imagen: Las empresas se esfuerzan por crear imágenes que las distingan de la competencia. La imagen de una empresa o una marca debe transmitir un mensaje singular y distintivo, que comunique los beneficios principales del producto y su posición. Los símbolos pueden conllevar el reconocimiento de la empresa o la marca y la diferenciación de la imagen. Las empresas diseñan letreros y logos que permiten reconocerlas enseguida. Además, se asocian con objetos o letras que son símbolos de calidad o de otros atributos.

1. Completa el crucigrama con las herramientas de marketing.



2. Completa el esquema.



3. ¿Qué ventajas comparativas y competitivas tendrías en cuenta en tu negocio?

4. Teniendo en cuenta la información estudiada, ¿cómo aplicarías el marketing a tu negocio?



Educación para el Trabajo



REFLEXIONANDO SOBRE LO APRENDIDO

1. ¿En qué me ayudaría el marketing en mi negocio?

2. ¿Por qué crees que algunas personas prefieren comprar en algunos establecimientos más que en otros?

3. ¿Por qué crees que un producto tiene mayor acogida que otro? Por ejemplo, Coca Cola en lugar de Pepsi Cola.
