ENTREGABLE: PLAN DE MARKETING

COMPETENCIA: Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales. Código 260101009

OBJETIVO: Construir un plan de marketing que evidencie la apropiación de conocimientos adquiridos.

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

- **RAP 1.** SELECCIONAR COMPONENTES DEL MARKETING ACORDES CON EL MERCADO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACION
- **RAP 2.** DESARROLLAR PROCESOS DE MARKETING TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO Y OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.
- **RAP 3.** ESTABLECER INDICADORES DE RESULTADO DE INVERSIÓN EN MARKETING DE ACUERDO CON LOS RECURSOS DE LA ORGANIZACIÓN.

INSTRUCCIONES:

Estimados aprendices, en esta actividad de transferencia de conocimiento en equipos colaborativos elaborar su plan de Marketing, con base en las explicaciones previas y con el acompañamiento del instructor. Dicha actividad se debe efectuar en un documento en Word o a mano, y siguiendo la siguiente estructura:

1. IDEA DE NEGOCIO
2. NOMBRE DEL NEGOCIO
3. TIPO DE NECESIDAD QUE SATISFACE
4. ANÁLISIS SITUACIONAL (Microentorno y Macroentorno).
5. COMPETENCIA
6. MATRIZ DOFA
7. SEGMENTACIÓN DE MERCADO
8. MARKETING MIX (Las 4Ps del Marketing que son producto: precio, plaza (punto de venta) y promoción.
9. CONCLUSIONES

Esta evidencia se debe presentar teniendo en cuenta la fecha del plan concertado de trabajo.