Resultado aprendizaje no. 3

Identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial.



SECTORES ECONÓMICOS



SE CLASIFICAN EN





SECTOR PRIMARIO

Actividades que se obtienen directamente de la naturaleza.





AGRICULTURA
GANADERÍA
PESCA
MINERÍA





SECTOR SECUNDARIO

Actividades que transforman materias primas (leche) en productos elaborados (queso)

INDUSTRIA
CONSTRUCCIÓN





SECTOR TERCIARIO O SERVICIOS

Actividades que proporcionan servicios.



COMERCIO
TURISMO
SANIDAD
EDUCACIÓN







EL MUNDO DEL MERCADEO



NECESIDAD HUMANA

Según Philip Kotler," es *un estado de carencia percibida*".

CLASIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES



Pirámide de Maslow, clasifica las carencias en jerarquías de acuerdo a la importancia que representa en la estabilidad del hombre.

CONCEPTO DEL MERCADO



CONCEPTO

MERCADO ES EL ESPACIO FÍSICO O VIRTUAL DONDE SE ENCUENTRAN COMPRADORES Y VENDEDORES ENTORNO A UN PRODUCTO

Mercado: **mercado es el espacio físico o virtual donde se encuentran compradores y vendedores entorno a un producto para satisfacer una necesidad o problema.**

Mercado potencial: Grupo de personas- ubicadas en un área geográfica.



Mercado objetivo: Grupo de personas con caracteristicas bien identificadas que pueden adquirir el producto.

Nicho del mercado. Target o buyer persona. Grupo de personas con caracteristicas iguales y considerados inicialmente.