Ficha Educativa: ¿Qué es el Mercadeo?

Definicion:

El mercadeo, también conocido como **marketing**, es el conjunto de **estrategias y acciones que realizan las empresas para identificar lo que las personas necesitan o desean**, y **así poder ofrecer productos o servicios que les resulten atractivos, útiles y valiosos.**

El objetivo del mercadeo no es solo vender, sino también crear relaciones duraderas con los clientes.

Funciones principales del mercadeo:

Función	¿Qué significa?
Investigación de Mercado	Conocer al cliente: qué quiere, qué necesita, qué le gusta.
Desarrollo de productos	Crear o adaptar productos que satisfagan esas necesidades.
Fijación de precios	Establecer precios que sean justos y competitivos.
Promoción y publicidad	Dar a conocer el producto usando medios como redes sociales, radio o volantes.
Distribución	Hacer que el producto llegue al cliente fácilmente (en tiendas, a domicilio).
Fidelización	Lograr que el cliente vuelva, se sienta satisfecho y recomiende la marca

Ejemplo práctico:

Una panadería descubre que a sus clientes les gusta el pan integral. Decide lanzar una nueva línea de productos saludables, hace publicaciones en redes, ofrece degustaciones gratis y una tarjeta de puntos.

¡Esto es aplicar mercadeo!

Actividad de Aprendizaje

Instrucciones: Imagina que tienes tu empresa (una cafetería, tienda de ropa, heladería, etc.). Complete el siguiente cuadro con tu propuesta de mercadeo:

Elemento del Mercadeo	Tu idea para aplicarlo en tu negocio
¿Qué vendes?	
¿Quién es tu cliente ideal?	
¿Cómo vas a investigar qué le gusta?	
¿Qué precio pondrías?	
¿Cómo lo promocionarías?	
¿Cómo lo harías llegar al cliente?	
¿Cómo lograrías que vuelva?	

Pregunta para reflexionar:

¿Por qué es importante conocer bien al cliente antes de venderle un producto?