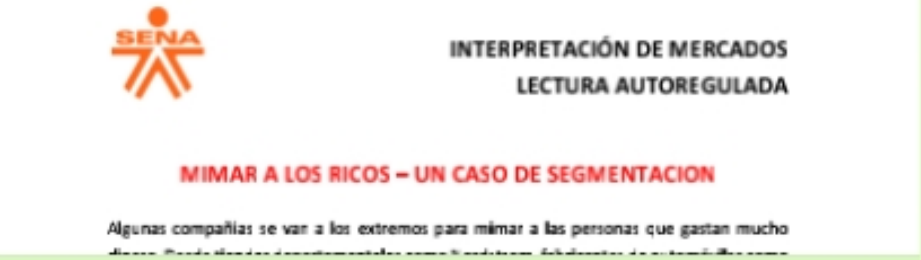
40% 3:50 PM

ASESORIA COM...

Alvaro, Ana Rosa, Andres...



INTERPRETACIÓN DE MERCADOS
LECTURA AUTOREGULADA

MIMAR A LOS RICOS – UN CASO DE SEGMENTACION

Algunas compañías se van a los extremos para mimar a las personas que gastan mucho

PDF 1. Lectura Mimar a los ri...

PDF 3:42 p. m. ✓

Buenas tardes aprendices, les acabo de enviar la Guia N° 1 y una lectura. 3:42 p. m. ✓

En la lectura encontraran en la pagina 4 dos preguntas, las cuales me deben resolver y me las envían la

Escribe un...

PDF 1. Lectura Mimar a los ri...

PDF 3:42 p. m.

Buenas tardes aprendices, les acabo de enviar la Guia N° 1 y una lectura. 3:42 p. m.

En la lectura encontraran en la pagina 4 dos preguntas, las cuales me deben resolver y me las envían la próxima semana. 3:42 p. m.

GFPI-F-019_GuiaN°01_A...

Que quieres más 3:43 p. m.



GUÍA DESARROLLO CURRICULAR Sena NOV 2017
Vídeo explicativo del proceso d...
www.youtube.com

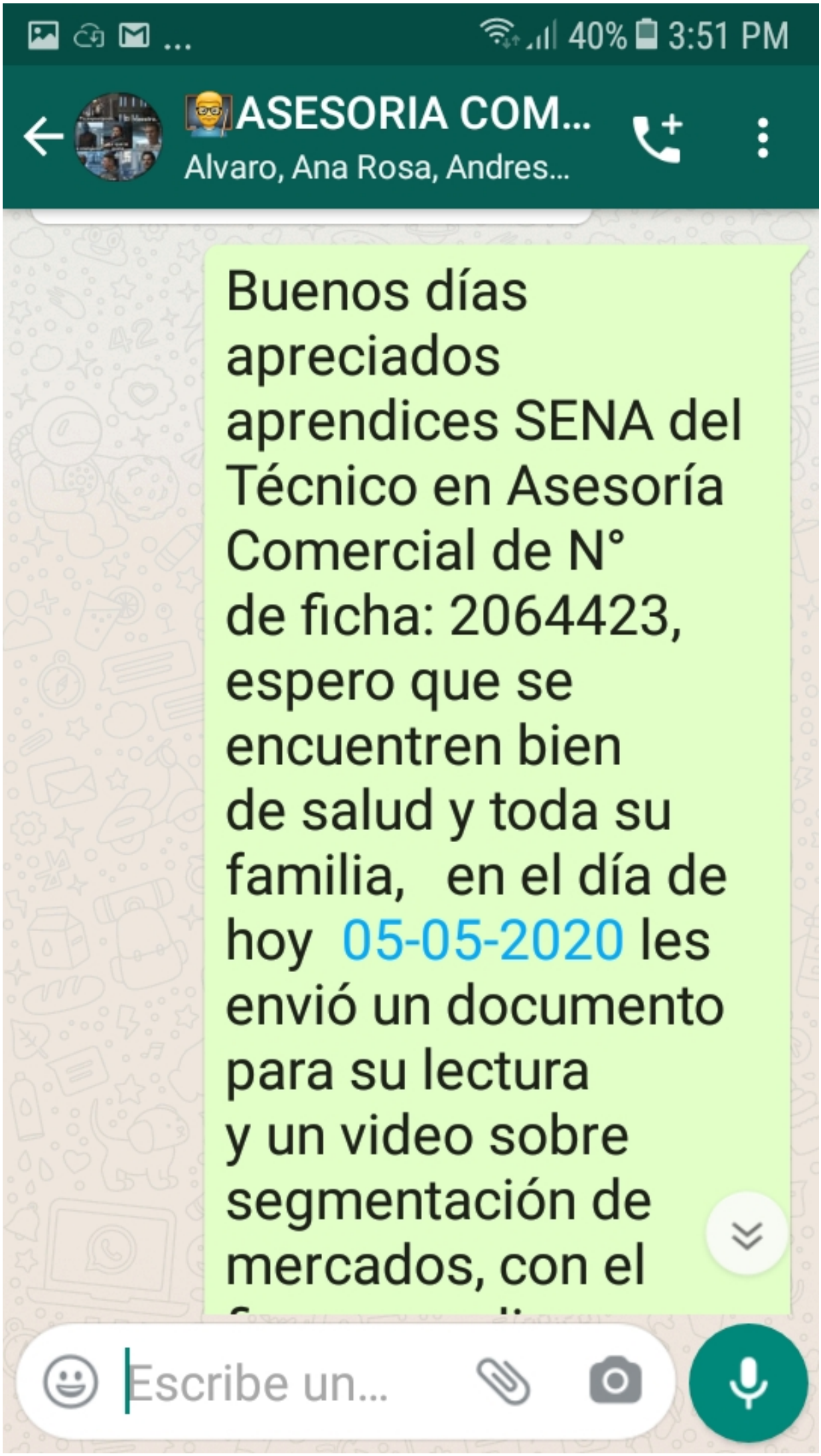
https://youtu.be/3FbnGWH3YiI

3:44 p. m. ✓

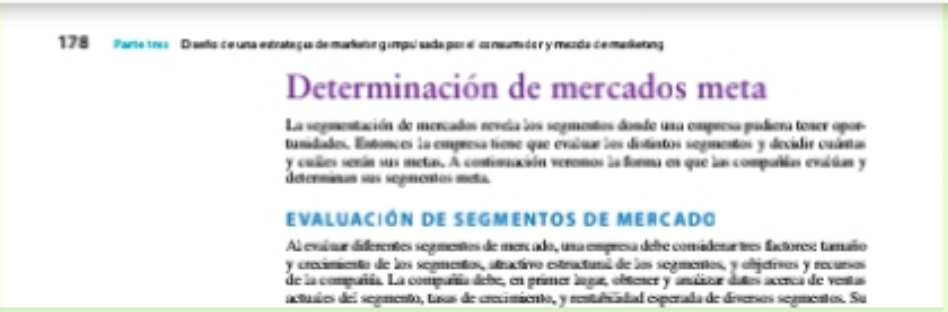
Linda Vanessa Vanegas...

> **Tú**
> 1. Lectura Mimar a

INTERPR
LE


40% 3:51 PM
ASESORIA COM...
Alvaro, Ana Rosa, Andres...
Buenos días apreciados aprendices SENA del Técnico en Asesoría Comercial de N° de ficha: 2064423, espero que se encuentren bien de salud y toda su familia, en el día de hoy 05-05-2020 les envió un documento para su lectura y un video sobre segmentación de mercados, con el
Escribe un...

Tono de llamada


178 Parte tres Diseño de una estrategia de marketing impulsada por el consumidor y mezcla de marketing

Determinación de mercados meta

La segmentación de mercados revela los segmentos donde una empresa pudiera tener oportunidades. Entonces la empresa tiene que evaluar los distintos segmentos y decidir cuántas y cuáles serán sus metas. A continuación veremos la forma en que las compañías evalúan y determinan sus segmentos meta.

EVALUACIÓN DE SEGMENTOS DE MERCADO

Al evaluar diferentes segmentos de mercado, una empresa debe considerar tres factores: tamaño y crecimiento de los segmentos, atractivo estructural de los segmentos, y objetivos y recursos de la compañía. La compañía debe, en primer lugar, obtener y analizar datos acerca de ventas actuales del segmento, tasas de crecimiento, y rentabilidad esperada de diversos segmentos. Su

PDF 5. Determinación del me...

PDF 4:13 p. m. ✓



¿Qué es la SEGMENTACIÓN de MERCADO? 👩‍💻 /4 PUNTOS IMPORTANTES para una SEGM...

www.youtube.com

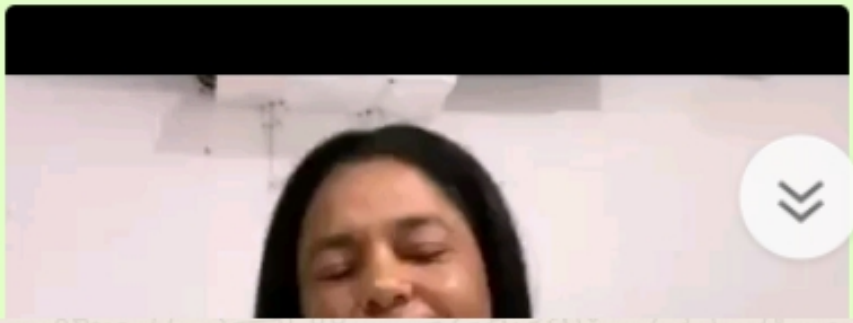
https://youtu.be/Q6QaELpGwgo

Escribe un...

les voy a reenviar un vídeo que nos dijo la Líder de este programa de Articulación con la media la Dra Ilba Ballesteros. es un salido que les envía a toda nuestra comunidad estudiantil. ya envio

2:10 p. m. ✓

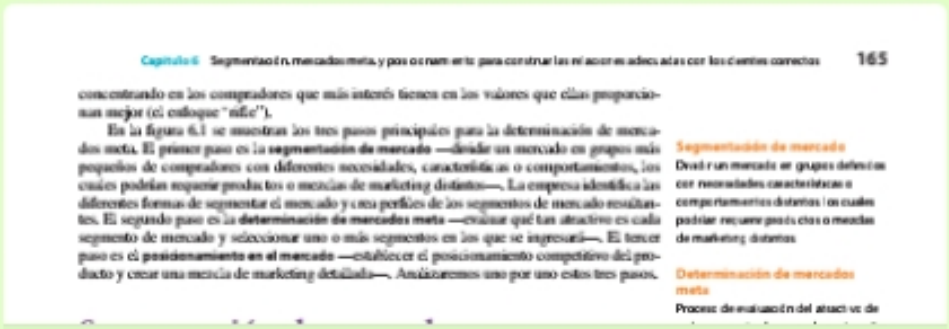
Reenviado



envio 2:22 p. m. ✓

Voy a sincronizar el celular con el equipo para enviarles

2:23 p. m. ✓



Capítulo 6 Segmentación, mercados meta y posicionamiento para construir relaciones adecuadas con los clientes correctos 165

concentrando en los compradores que más interés tienen en los valores que ellas proporcionan mejor (el enfoque "niño").

En la figura 6.1 se muestran los tres pasos principales para la determinación de mercados meta. El primer paso es la **segmentación de mercado** —dividir un mercado en grupos más pequeños de compradores con diferentes necesidades, características o comportamientos, los cuales podrían requerir productos o mezclas de marketing distintos—. La empresa identifica las diferentes formas de segmentar el mercado y crea perfiles de los segmentos de mercado resultantes. El segundo paso es la **determinación de mercados meta** —evaluar qué tan atractivo es cada segmento de mercado y seleccionar uno o más segmentos en los que se ingresará—. El tercer paso es el **posicionamiento en el mercado** —establecer el posicionamiento competitivo del producto y crear una mezcla de marketing detallada—. Analizaremos uno por uno estos tres pasos.

Segmentación de mercado
Dividir un mercado en grupos definidos con necesidades características o comportamientos distintos los cuales podrían requerir productos o mezclas de marketing distintos

Determinación de mercados meta
Proceso de evaluación del atractivo de

PDF 5. Segmentación de mer...

PDF 2:29 p. m. ✓

TALLER segmentacion...

DOC 2:29 p. m. ✓

Reenviado



Escribe un...

Tono de llamada

PDF 2:29 p. m. ✓

TALLER segmentacion...

DOC 2:29 p. m. ✓

Reenviado



KOTLER CAPÍTULO 2 😊 (2.7) | ¿Qué es la segmentación de mercados? | MARKETING Ej...

www.youtube.com

https://youtu.be/WWCYiqDqZRc

2:34 p. m. ✓

Escribe un...

Que bien 3:28 p. m. ✓



178 Parte tres Diseño de una estrategia de marketing impulsada por el consumidor y mezcla de marketing

Determinación de mercados meta

La segmentación de mercados revela los segmentos donde una empresa podría tener oportunidades. Entonces la empresa tiene que evaluar los distintos segmentos y decidir cuántos y cuáles serán sus metas. A continuación veremos la forma en que las compañías evalúan y determinan sus segmentos meta.

EVALUACIÓN DE SEGMENTOS DE MERCADO

Al evaluar diferentes segmentos de mercado, una empresa debe considerar tres factores: tamaño y crecimiento de los segmentos, atractivo estructural de los segmentos, y objetivos y recursos de la compañía. La compañía debe, en primer lugar, obtener y analizar datos acerca de ventas actuales del segmento, tasas de crecimiento, y rentabilidad esperada de diversos segmentos. Su

PDF 5. Determinación del me...

PDF 3:34 p. m. ✓

TALLER mercado meta I...

DOC 3:34 p. m. ✓

https://youtu.be/zre6-OfFLBs 3:36 p. m. ✓

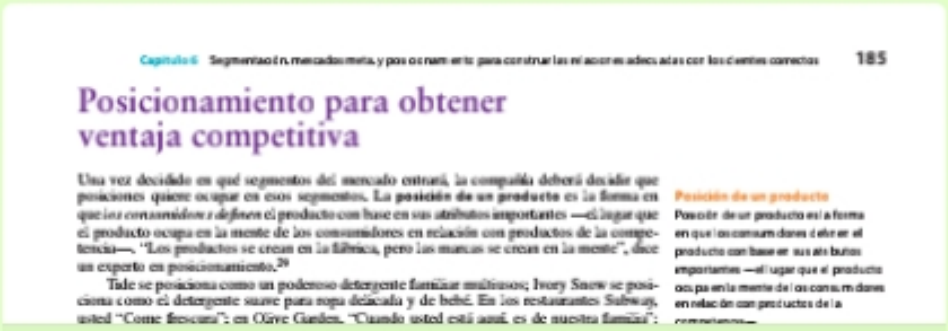
Cualquier duda me escriben o me llaman y yo se las resuelvo

3:38 p. m. ✓

enviar al interno 2:49 p. m. ✓

TALLER Aprendices posi...

DOC 2:55 p. m. ✓



Capítulo 6 Segmentación, mercados meta y posicionamiento para construir relaciones adecuadas con los clientes correctos 185

Posicionamiento para obtener ventaja competitiva

Una vez decidido en qué segmentos del mercado entrará, la compañía deberá decidir qué posiciones quiere ocupar en esos segmentos. La **posición de un producto** es la forma en que los consumidores *definen* el producto con base en sus atributos importantes —el lugar que el producto ocupa en la mente de los consumidores en relación con productos de la competencia—. "Los productos se crean en la fábrica, pero las marcas se crean en la mente", dice un experto en posicionamiento.[29]

Tide se posiciona como un poderoso detergente familiar multiusos; Ivory Snow se posiciona como el detergente suave para ropa delicada y de bebé. En los restaurantes Subway, usted "Come fresco"; en Olive Garden, "Cuando usted está aquí, es de nuestra familia";

Posición de un producto
Posición de un producto es la forma en que los consumidores definen el producto con base en sus atributos importantes —el lugar que el producto ocupa en la mente de los consumidores en relación con productos de la competencia—.

5. Posicionamiento com...

PDF 2:55 p. m. ✓

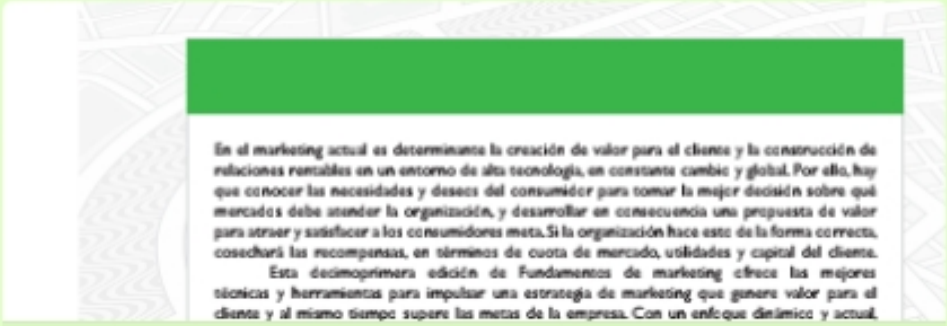
Aprendices cualquier duda me pueden escribir. o llamar que yo los asesoró 2:58 p. m. ✓

estoy enviándoles las actividades con el fin

Escribe un...

no tienen el del SENA.
Mil gracias por la atención prestada.

3:59 p. m. ✓



En el marketing actual es determinante la creación de valor para el cliente y la construcción de relaciones rentables en un entorno de alta tecnología, en constante cambio y global. Por ello, hay que conocer las necesidades y deseos del consumidor para tomar la mejor decisión sobre qué mercados debe atender la organización, y desarrollar en consecuencia una propuesta de valor para atraer y satisfacer a los consumidores meta. Si la organización hace esto de la forma correcta, cosechará las recompensas, en términos de cuota de mercado, utilidades y capital del cliente.

Esta decimoprimera edición de Fundamentos de marketing ofrece las mejores técnicas y herramientas para impulsar una estrategia de marketing que genere valor para el cliente y al mismo tiempo supere las metas de la empresa. Con un enfoque dinámico y actual,

PDF 4. Fundamentos de Mark...

PDF 4:00 p. m. ✓

GFPI-F-019_GuiaN°02_A...

DOCX 4:00 p. m. ✓

TALLER Inst erducativa...

DOC 4:00 p. m

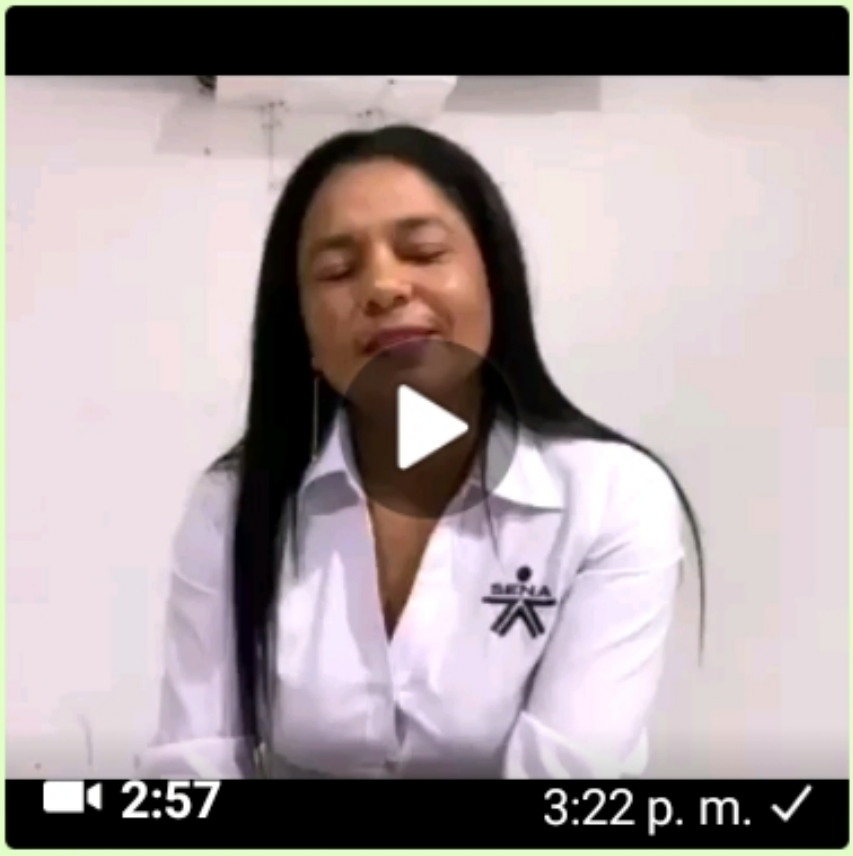
Favor confirmar si ya

Escribe un...

Tono de llamada

Es un saludo de la Dra Ilba Ballesteros 3:22 p. m. ✓

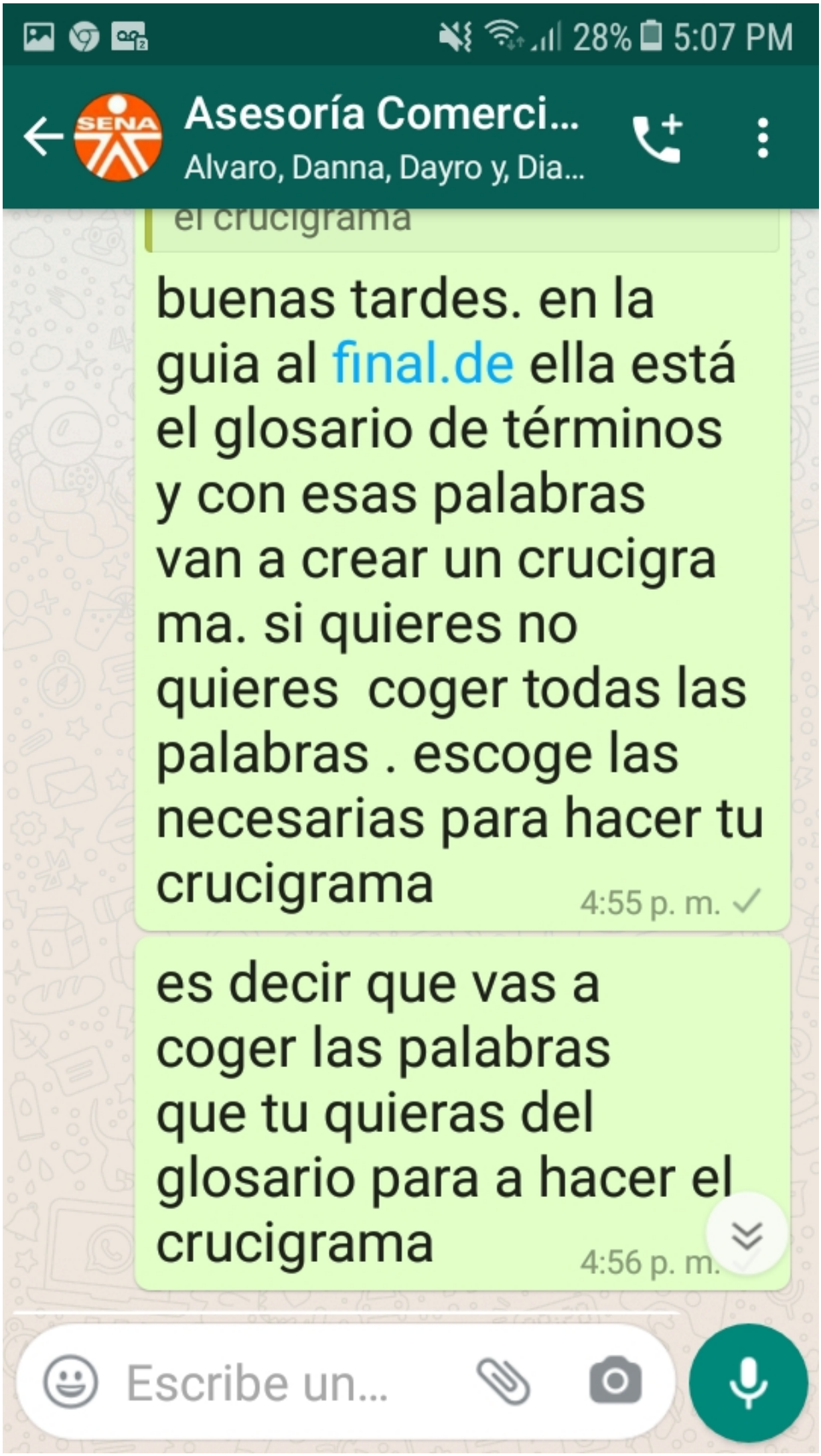
Reenviado



Jaider Jose Plata Marquez

👍👍

Escribe un...


28% 5:07 PM
Asesoría Comerci...
Alvaro, Danna, Dayro y, Dia...
el crucigrama
buenas tardes. en la guia al final.de ella está el glosario de términos y con esas palabras van a crear un crucigra ma. si quieres no quieres coger todas las palabras . escoge las necesarias para hacer tu crucigrama
4:55 p. m.
es decir que vas a coger las palabras que tu quieras del glosario para a hacer el crucigrama
4:56 p. m.
Escribe un...

Aya 4:15 p. m.

TALLER Marketing Inst...

DOC 4:10 p. m. ✓



KOTLER CAPÍTULO 1 (1.1) ¿Que es MARKETING? | Libro Resumen Explicado...
www.youtube.com

https://youtu.be/oGaGBdnDw4c

4:42 p. m.

15 DE MAYO DE 2020

23% 5:28 PM

Tecnicos 2020

Brigitt, Kiara Michel, Sara...

telefono 2:56 p. m.

Alumnos. TALLER Aspe...

DOC 2:58 p. m.



PDF Aspectos Legales De La...

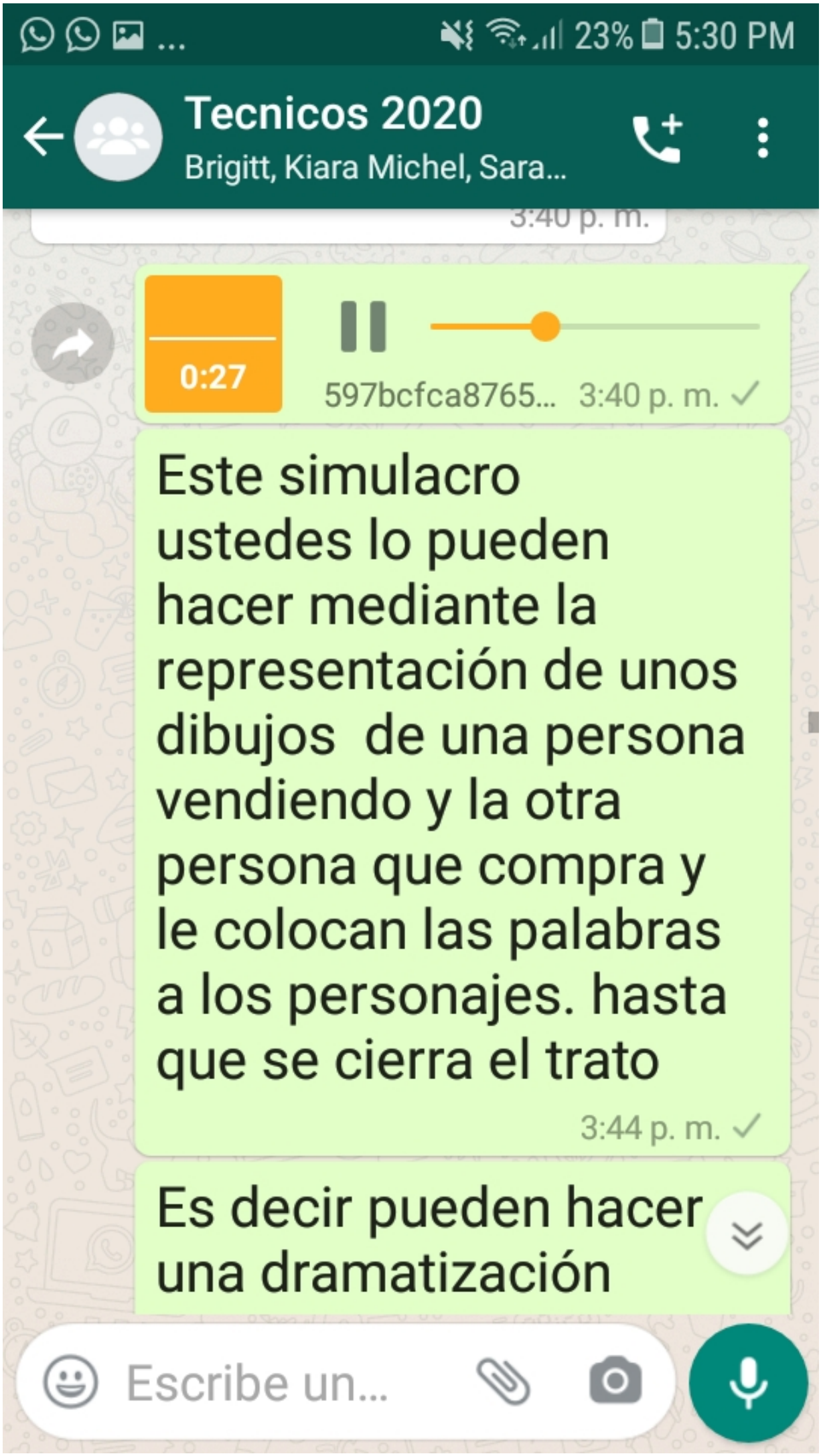
PDF 2:58 p. m.

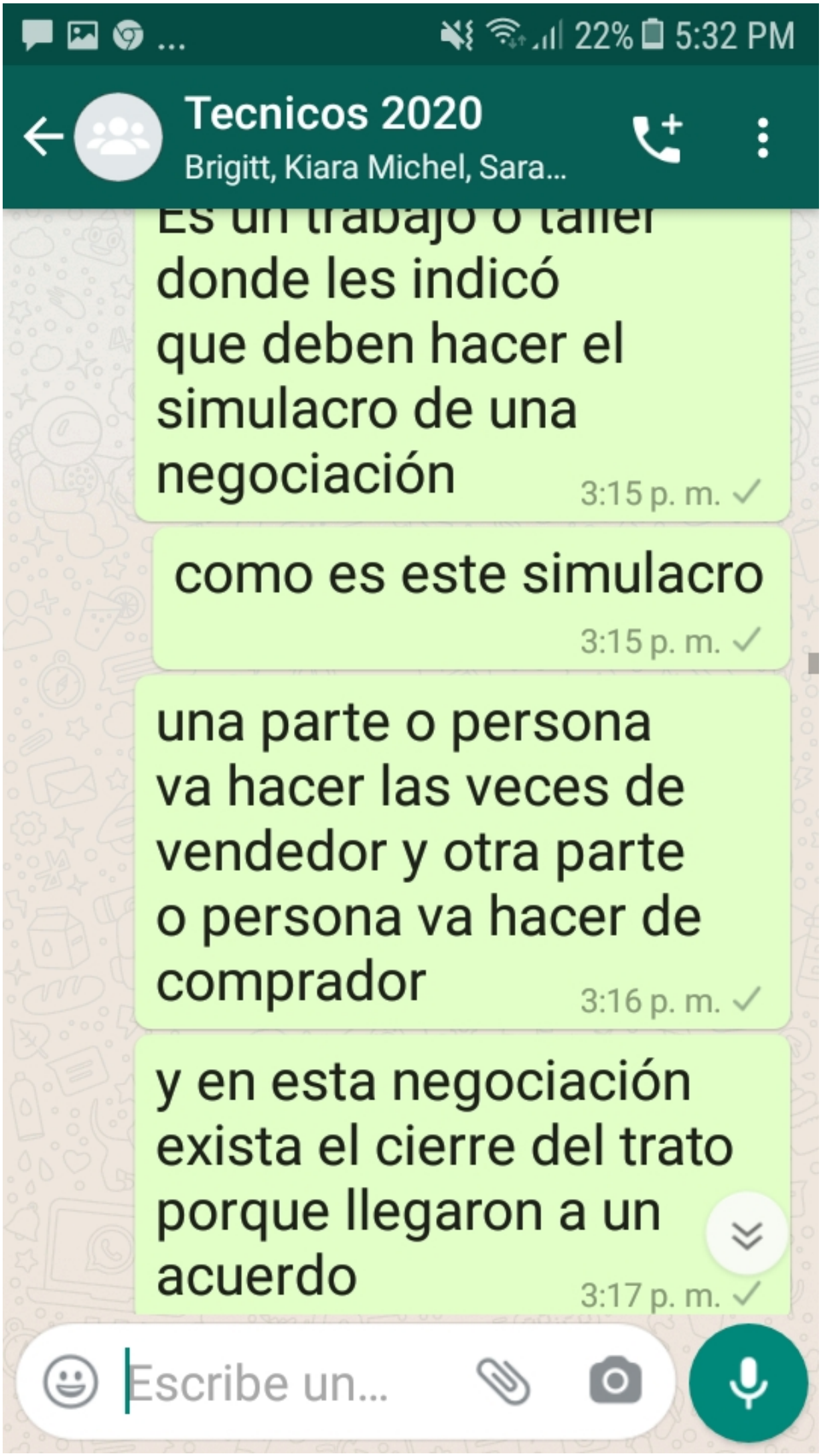
me avisan si les llego 2:59 p. m.

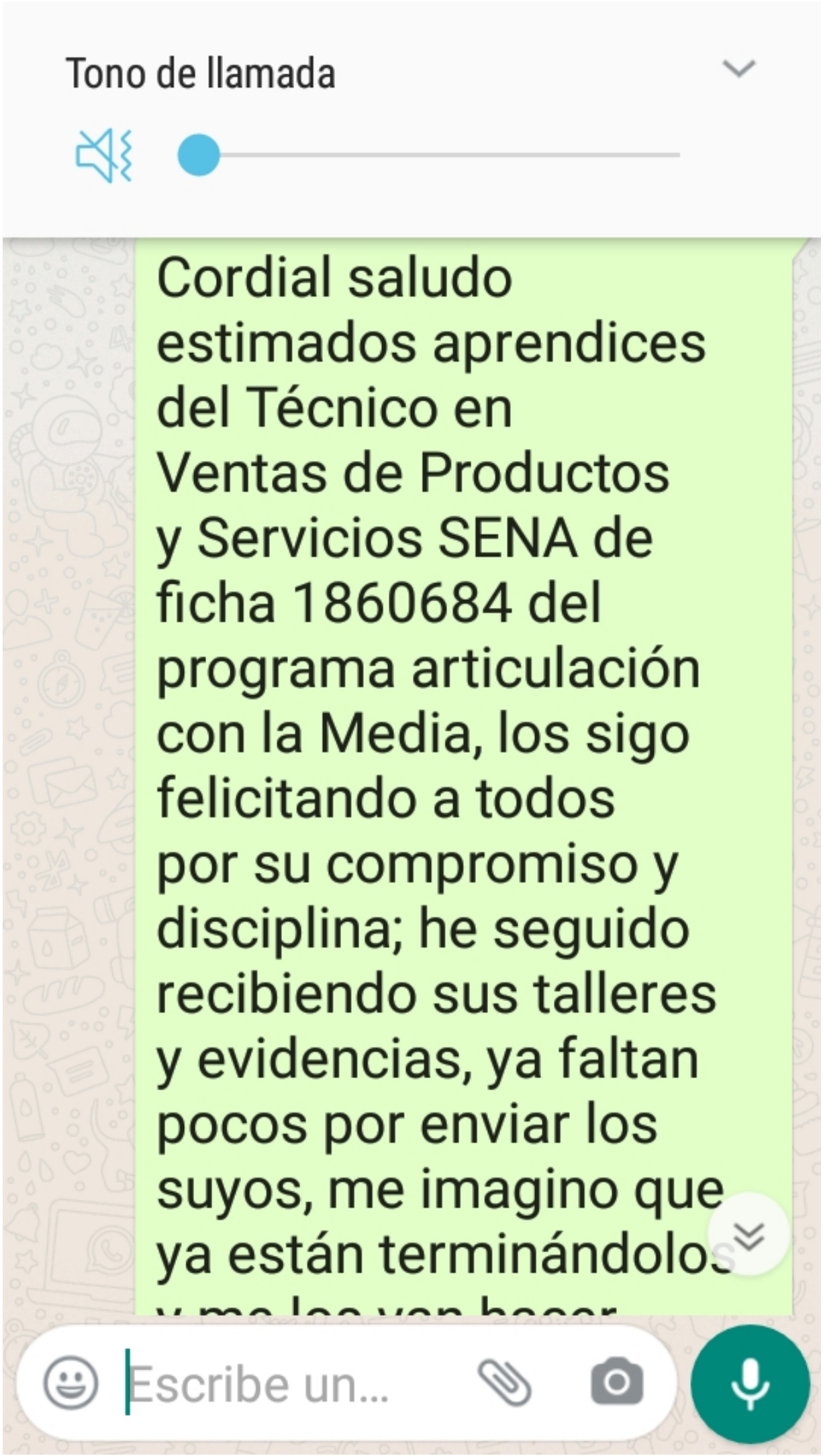
+57 321 6938465 ~Jenny

Si 2:59 p. m.

Escribe un...


23% 5:30 PM
Tecnicos 2020
Brigitt, Kiara Michel, Sara...
3:40 p. m.
0:27
597bcfca8765... 3:40 p. m.
Este simulacro ustedes lo pueden hacer mediante la representación de unos dibujos de una persona vendiendo y la otra persona que compra y le colocan las palabras a los personajes. hasta que se cierra el trato
3:44 p. m.
Es decir pueden hacer una dramatización
Escribe un...


22% 5:32 PM
Tecnicos 2020
Brigitt, Kiara Michel, Sara...
Es un trabajo o taller donde les indicó que deben hacer el simulacro de una negociación
3:15 p. m.
como es este simulacro
3:15 p. m.
una parte o persona va hacer las veces de vendedor y otra parte o persona va hacer de comprador
3:16 p. m.
y en esta negociación exista el cierre del trato porque llegaron a un acuerdo
3:17 p. m.
Escribe un...


Tono de llamada
Cordial saludo estimados aprendices del Técnico en Ventas de Productos y Servicios SENA de ficha 1860684 del programa articulación con la Media, los sigo felicitando a todos por su compromiso y disciplina; he seguido recibiendo sus talleres y evidencias, ya faltan pocos por enviar los suyos, me imagino que ya están terminándolos
Escribe un...

Tono de llamada

socializando sobre la importancia que tiene la legalización empresarial con respecto a la negociación, tanto nacional como internacionalmente.

3:23 p. m. ✓

MP4 ¿Cómo negociar bien.m...

MP4 3:24 p. m. ✓

MP4 7 Características de un b...

MP4 3:24 p. m. ✓

MP4 Cómo Negociar el preci...

MP4 3:24 p. m. ✓

Escribe un...

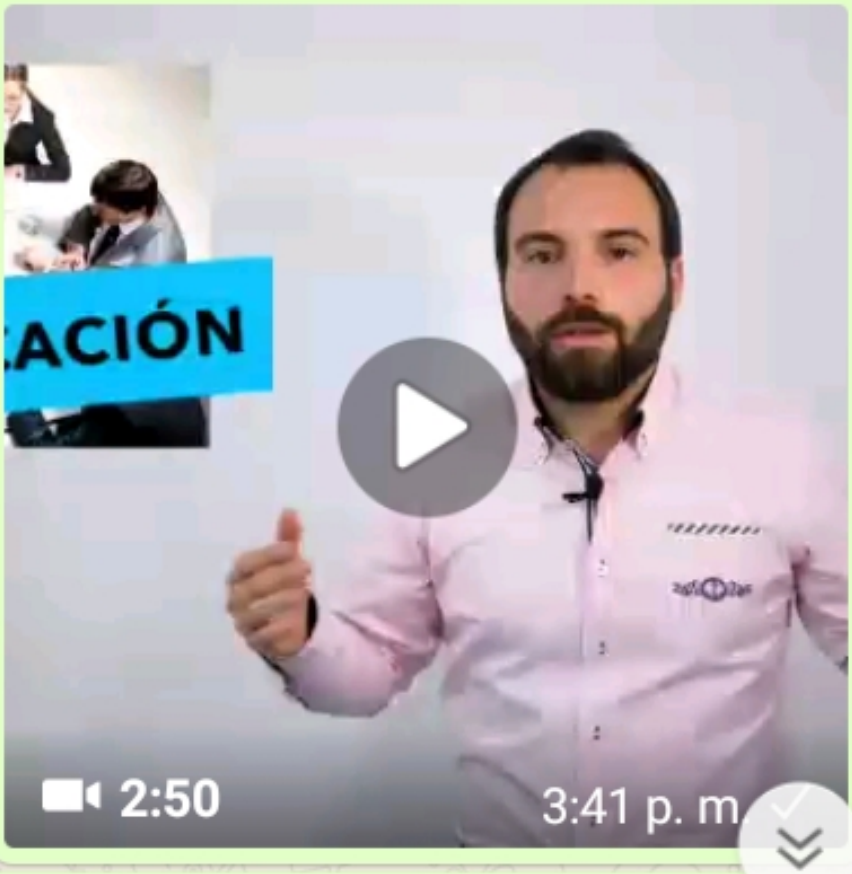
GFPI-F-019_Guia Negoci...

DOCX 3:41 p. m.

TALLER DE NEGOCIACIO...

DOC 3:41 p. m.

Reenviado

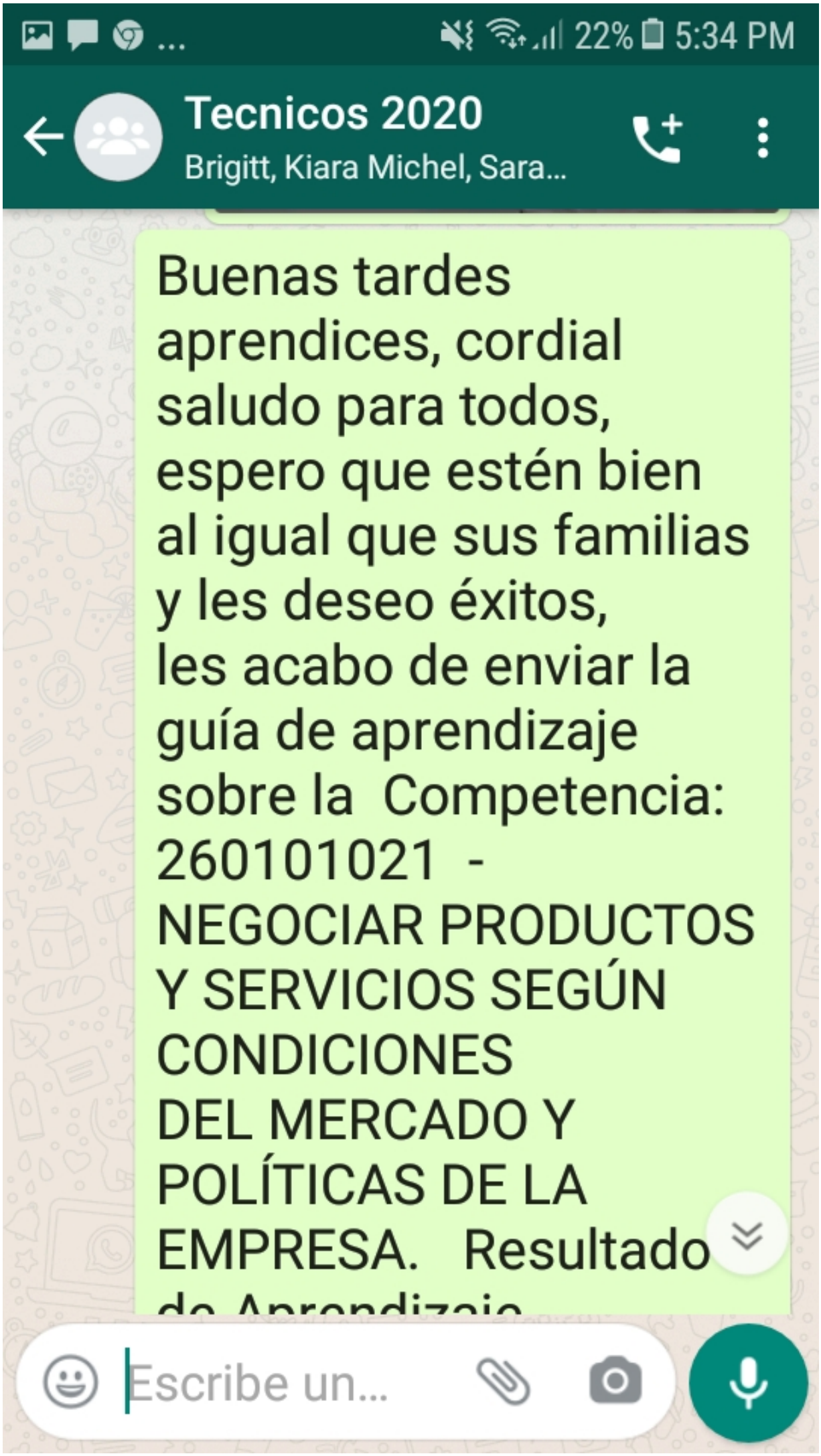


Buenas tardes

Tono de llamada

Buenas tardes aprendices, cordial saludo para todos, espero que estén bien al igual que sus familias y les deseo éxitos, les acabo de enviar la guía de aprendizaje sobre la Competencia: 260101021 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA. Resultado de Aprendizaje

Escribe un...


22% 5:34 PM
Tecnicos 2020
Brigitt, Kiara Michel, Sara...
Buenas tardes aprendices, cordial saludo para todos, espero que estén bien al igual que sus familias y les deseo éxitos, les acabo de enviar la guía de aprendizaje sobre la Competencia: 260101021 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA. Resultado
Escribe un...

29 DE ABRIL DE 2020

GFPI-F-019_Guia Negoci...

DOCX 3:41 p. m. ✓

TALLER DE NEGOCIACIO...

DOC 3:41 p. m. ✓

Reenviado

