

# CÓMO PROMOCIONAR EFICIENTEMENTE SU PRODUCTO O SERVICIO

Brandon  
Meza Vargas

David



3CM13

# CONCEPTOS IMPORTANTES

Algunos conceptos importantes vistos en el curso

## **Mercadotécnica**

Relacionado a conocer, promocionar y desarrollar estrategias para vender tu producto e identificar necesidades de tus clientes

## **Mercado**

Actividad dentro de la cual se venden o compran productos realizando una transacción

## **Segmento de mercado**

Categoría en la que participan los productos o servicios

## **Participación del mercado**

Porcentaje que representa el desplazamiento comercial de un producto o servicio

# TIPOS DE PRODUCTOS EN EL MERCADO



## **Estrella**

Líder en un mercado de crecimiento rápido



## **Vaca**

Genera más efectivo que el que necesita para mantenerse en el mercado



## **Niño Problema**

Tiene un crecimiento rápido pero con un bajo margen de utilidad



## **Perro**

Potencial de crecimiento bajo y poca participación en el mercado

## CLIENTE

Para posicionar un producto debes conocer al cliente objetivo.

El cliente se puede identificar de acuerdo a la situación del producto:

- **Producto en el mercado:** investigar quien lo compra; saber edad, nivel socioeconómico, sexo, pasatiempos, etc
- **Si no esta en el mercado:** hacer sondeo para medir el grado de aceptación
- **Si es para empresa y ya esta en el mercado:** identificar la empresa y saber sus aspectos como sector, zona, tamaño, empleados, etc

## COMPETENCIA

Conocer a la competencia ayuda a evitar que el producto rivalice directamente. Para conocer a la competencia se hace el siguiente análisis:

- **Paso 1:** hacer listado extenso de las características del producto o servicio
- **Paso 2:** comprar el producto o servicio
- **Paso 3:** evaluar el producto
- **Paso 4:** detectar debilidades o características no desarrolladas por la competencia
- **Repetir continuamente**

# LA IMAGEN Y SUS BENEFICIOS

La imagen puede representar más del 60% de la probabilidad de venta. Es la primera impresión a los públicos

## Requisitos para desarrollar la imagen

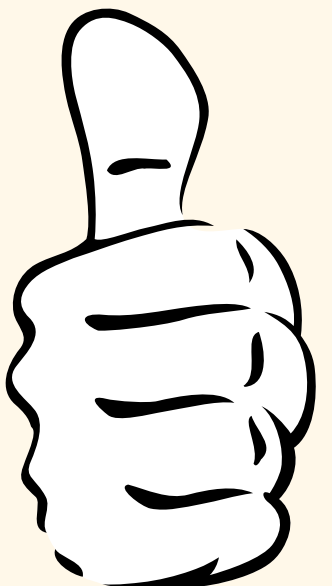
- Reflejar al 100% los valores que queremos representar
- Ser coherente
- Diferenciarse al resto



# ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

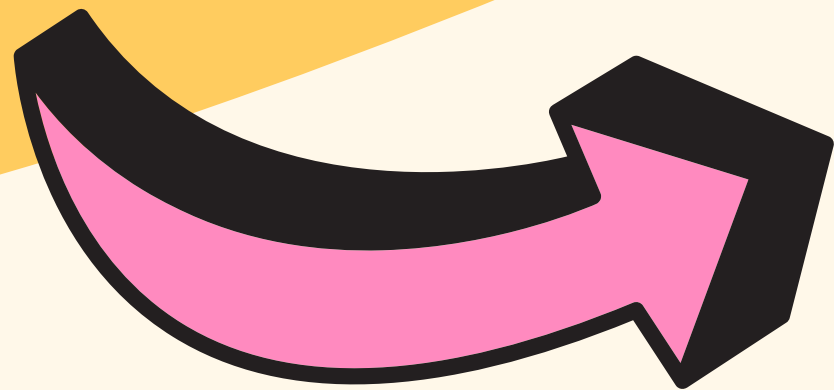
Consiste en incentivos a corto plazo usados para fomentar la venta del servicio o producto, entre ellos tenemos:

- Lanzamiento
- Prueba
- Introducción
- Descuento
- Demostrativa
- Alianza
- Garantía
- Combos
- 200% de satisfacción
- Premio



# ESTRATEGIA DE VENTA

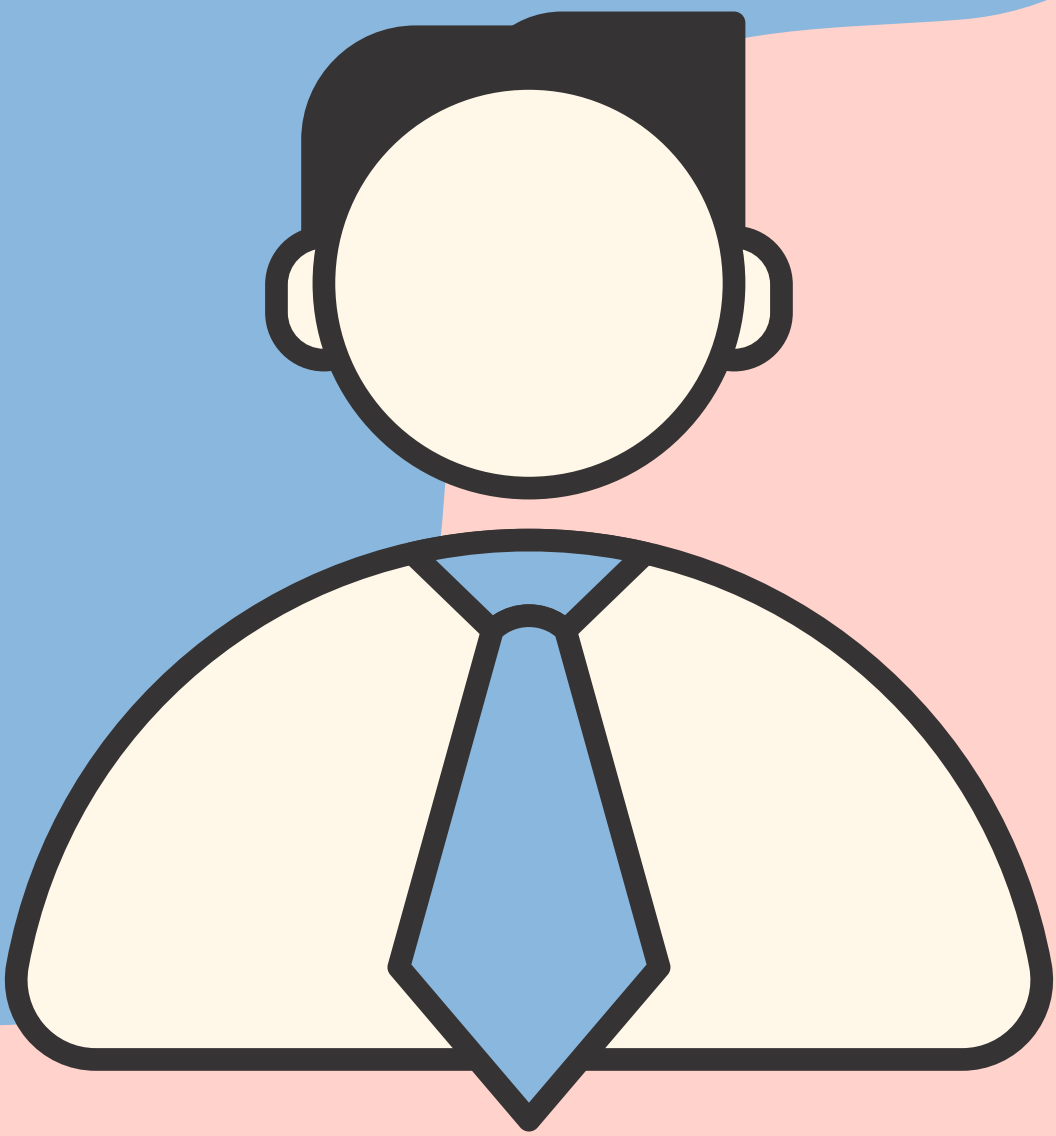
Para completar una venta se requiere de un proceso compuesto de las siguientes fases



- Romper el hielo: generar ambiente positivo con el cliente
- Sondeo de necesidades: indagar sobre las necesidades del cliente
- Presentación: explicación de los beneficios y ventajas del producto
- Manejo de objeciones: resolver dudas del cliente
- Cierre de venta: resueltas las objeciones buscar cerrar la venta



# OPINIÓN PERSONAL



Este curso fue una introducción muy completa para saber promocionar nuestro producto o servicio, personalmente me agrado el contenido que contenía, me fue bastante útil, pues constantemente como ingenieros en sistemas estaremos tratando de vender nuestro servicio o programas (producto), de esta forma me dí la idea de como podría hacerle promoción de la manera correcta y que evitar al hacerlo. Siento que se puede mejorar el curso colocando más ejemplos o un poco más de material ya que no tiene mucho, sin embargo las explicaciones que dan y la información es bastante clara para que cualquier persona sin experiencia en estos tipos de temas la entienda perfectamente.

# CONSTANCIA DE CONCLUSIÓN



**HACIENDA**  
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



**nacional financiera**



GESTIÓN  
EMPRESARIAL

**NACIONAL FINANCIERA S.N.C., I.B.D.**

**OTORGA LA SIGUIENTE  
CONSTANCIA A**

Brandon David Meza Vargas

POR HABER CONCLUIDO SATISFACTORIAMENTE EL CURSO:

**CÓMO PROMOCIONAR EFICIENTEMENTE  
SU PRODUCTO O SERVICIO**

Miércoles 16 de febrero, 2022

FECHA

