**ACTIVIDAD 2 :**

**Aplicación de la Gerencia de Proyectos y el PMI en el Entorno del Mercadeo**

**ESTUDIANTE:**

**María Alejandra Marín Velásquez**

**CC 1128481980**

**DOCENTE:**

**Laura Jaramillo**

**Institución Universitaria Esumer**

**Medellín**

**2024**

1. **¿Cómo crees que la aplicación de la gerencia de proyectos puede beneficiar las estrategias de mercadeo de una empresa?**

**Respuesta:**

Pienso que puede beneficiar a la empresa de varias maneras, ya que se pueden definir claramente los objetivos se pueden visualizar más de cerca las responsabilidades y sus asignaciones ,utilizando una gestión buena del tiempo donde se asegura que los recursos se utilizaran eficientemente evitando sobrecostos, mejorando el proceso con un control de calidad y así poder identificar riegos dentro de dicha estrategia para lograr el éxito y desarrollar continuamente mayor eficacia y eficiencia.

**2. ¿Qué aspectos de la gestión de proyectos son especialmente relevantes en el contexto del mercadeo?**

**Respuesta:**

Tener claro lo que se va a realizar, el tiempo en el que se va a realizar presupuesto y cálculo de costos, estándares y control de calidad, roles, responsabilidades, riegos, elementos claves, y herramientas y software de gestión de proyectos para planificar, ejecutar y monitorear el progreso del proyecto.

**3. ¿Cuáles son los posibles desafíos o riesgos que podrían surgir al aplicar principios de gestión de proyectos en el mercadeo?**

**Respuesta :**

**Desafíos**

* Formalización y rigidez
* Formación o experiencia
* Recursos limitados.
* Implementación de nuevas herramientas y tecnologías.
* Fechas límites y estrictas.

**Riesgos**

* Incompatibilidad con la cultura organizacional.
* Limitación en creatividad.
* Presión y estrés, afectando la calidad de trabajo.
* Reacción negativa de los clientes.
* Problemas con proveedores.

**4. ¿Cómo podrías utilizar herramientas y técnicas de la gerencia de proyectos, como el análisis de stakeholders o la gestión de riesgos, para mejorar una campaña de mercadeo?**

**Respuesta:**

Se puede utilizar identificando quienes son los clientes interesados internos y externos, comprendiendo necesidades, intereses y expectativas, desarrollando planes de comunicación que ayuden a permanecer a todos alineados y comprometidos, implementado estrategias para ganar apoyo y mitigar cualquier resistencia, análisis de stakeholders.

**5. ¿Qué papel juega la planificación estratégica en la integración de la gerencia de proyectos y el mercadeo?**

**Respuesta:**

Es muy fundamental para integrar ambas .asegurando que las dos áreas trabajen juntas hacia objetivos comunes y contribuyan de manera significativa al éxito general de la compañía, ayudando a la priorización de proyectos, coordinación clara entre los dos departamentos, utilización de recursos efectivos, gestión del cambio, evaluación del éxito o fracaso.

**CONCLUSIONES**

* Las estrategias de mercadeo al permitir la definición clara de objetivos , responsabilidades y asignaciones ,asegura que todos los miembros del equipo estén alineados y comprendan sus roles , lo que mejora la eficiencia y efectividad en la ejecución de campañas de mercadeo.
* Utilizar principios de gestión de proyectos permite una mejor gestión del tiempo y de los recursos, evitando sobrecostos y garantizando que se empleen de manera eficiente. Esto no solo mejora el control de calidad, sino que también facilita la identificación y mitigación de riesgos, contribuyendo al éxito de las estrategias de mercadeo.
* Aspectos como la planificación clara, el control de tiempos y costos la asignación de roles y responsabilidades el uso de herramientas y software de gestión de proyectos son especialmente relevantes en el contexto del Mercadeo , estos elementos aseguran que las campañas se ejecuten dentro del presupuesto y los plazos establecidos mantenimiento altos estándares de calidad.
* Es fundamental saber gestionar los desafíos y riegos que se presentan para garantizar el éxito de las campañas de Mercadeo.