**Fundamentos de Marketing Tradicional y Digital.**

Evaluación final

*Julio César Cárdenas*

Estrategia de mercadeo con fundamentos para almacenes “EL DESPERTAR” basado en sus objetivos y situación actual

1) ¿Cuál es la situación actual de Almacenes “El Despertar”?

Almacenes “EL DESPERTAR” Es una empresa con presencia internacional en america latina cubriendo las principales ciudades de los paises donde se encuentra. A lo largo del tiempo ha evolucionado a la par de los clientes, mercado, tecnologia y mercadeo.

Para definir su situacion nos basaremos en las 7P:

* Producto: Almacenes “EL DESPERTAR” actualmente ofrece productos para cubrir las necesidades de un rango amplio de poblacion, desde implementos deportivos (siendo su origen comercial) hasta tecnologia y articaulos del hogar lo que lo convierte en un punto seguro para suplir desde jovenes deportistas hasta profesionales y amas de casa.
* Precio: Aunque en el enunciado de la actividad no hace referencia al rango de precios de Almacenes “EL DESPERTAR” si hace referencia a su disposicion de adaptabilidad y de la importancia que da a su clientela para la planeacion de estrategias lo cual unido a sus años de existencia lleva a pensar que maneja precios competitivos y a la altura de las posibilidades y exigencias del cliente que es quien al final toma las decisiones.
* Plaza: Almacenes “EL DESPERTAR” cubre una plaza amplia de el mercado internacional con presencia en las principales (e intermedias) ciudades de paises como México, El Salvador, Honduras, Colombia, Perú, Uruguay y Argentina. Convirtiendola en una de las tiendas departamentales mas grandes de latinoamerica. Para las personas de dichas ciudades esto representa facilidad de acceso y para las otras representa relacionar a Almacenes “EL DESPERTAR” con desarrollo y concepto de tienda grande de ciudad
* Promocion: Como se dijo anteriormente Almacenes “EL DESPERTAR” ha evolucionado desde su creacion a la par de las tendencias comerciales y demandas de la clientela. Y tiene presencia en medios tradicionales como publicidad impresa, presencia eventual en radio y television y digitales como las redes sociales que se mencionan Facebook, Twitter e Instagram y su tienda virtual.
* Personas: Almacenes “EL DESPERTAR” Tiene un enfoque a muchos segmentos de la poblacion puesto que ofrece productos que satisfacen diversas necesidades tomando en cuenta generos, ocupaciones, gustos entre otros.
* Presencia: Generalmente las redes sociales son usadas como medio de interaccion con el cliente pre y post venta ya sea para sugerencias y/o P, Q, R (Peticiones, quejas y reclamos) sabiendo que Almacenes “EL DESPERTAR” tiene presencia en redes sociales para estar a la par con el desarrollo y evolucion de las formas de comunicación ya conocemos los medios de interaccion con el cliente. Ademas que desde siempre el desarrollo de su estrategia se ha basado en escuchar al cliente.

En cuanto a la empresa competidora basado en las 4 p del mercadeo tradicional tenemos lo siguiente: