

Planificación Estratégica



Mg. Susana Darin
2021

¿Qué tengo que identificar en el ecosistema de mercado?



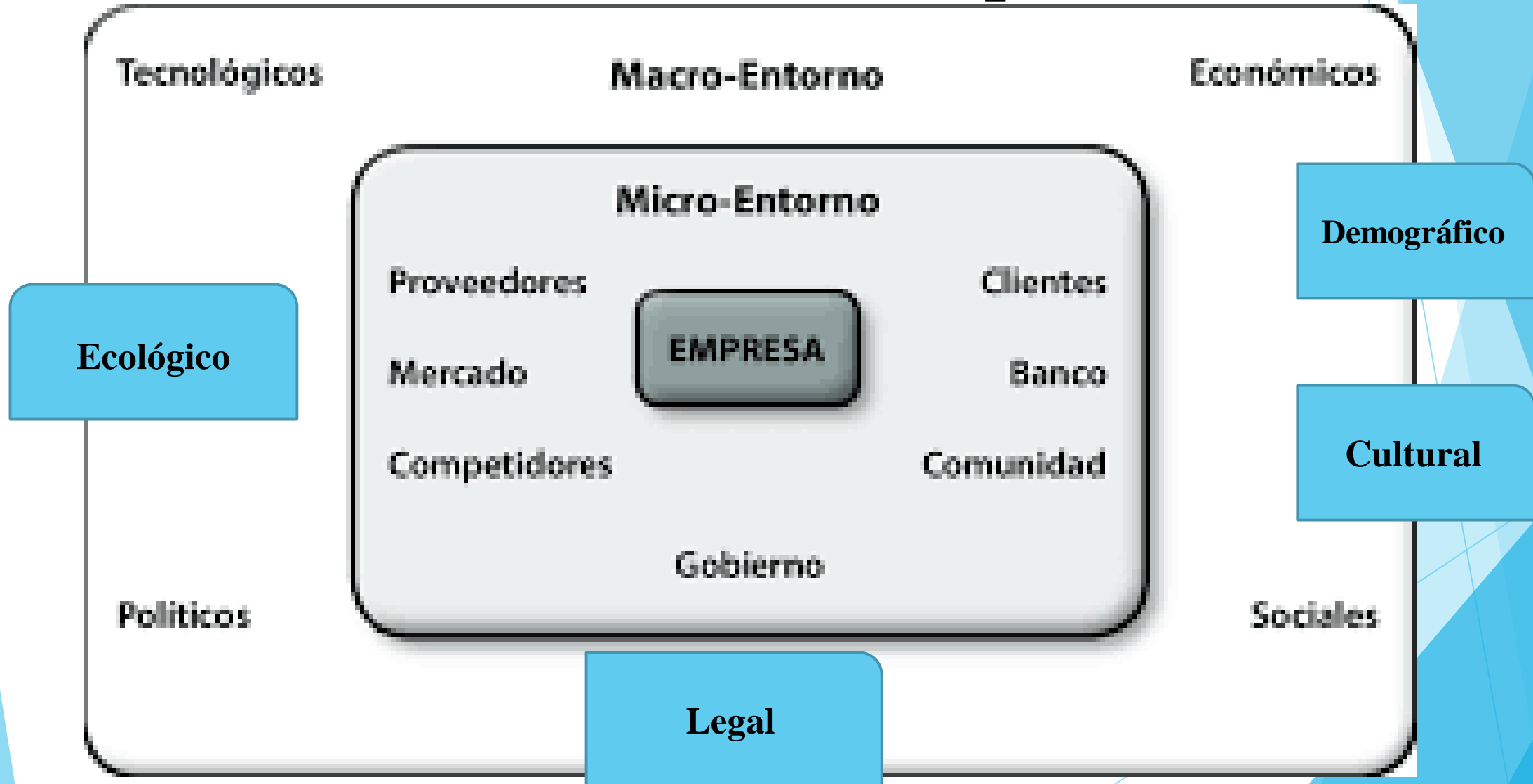
NECESIDAD: estado de carencia percibida vitales para la supervivencia. Necesidades físicas básicas: alimento, vivienda, vestimenta, seguridad.

DESEO forma que adoptan las necesidades humanas moldeadas por la cultura y la personalidad individual.

Los deseos están respaldados económicamente, es decir por el poder de compra de un individuo

PROBLEMA: una situación que ha llamado la atención y que requiere ser investigada para esclarecerla, mejorarla, hacer propuestas, resolverla y que afecta a un grupo significativo de personas o bien organizaciones.

Ecosistema de una empresa



Mercado

Lugar físico o virtual donde se reúnen los compradores reales y potenciales de bienes tangibles e intangibles y los ofertantes.

Estos compradores comparten una necesidad, deseo a satisfacer o un problema a resolver. Se vinculan al mercado mediante relaciones de intercambio.



Desarrollo de una idea de negocio

PASOS

MERCADO

**Necesidades
Deseos
Problemas**

PLANIFICACIÓN





Creación de valor

Captar el valor de los clientes

Crear lealtad del cliente

Retener al cliente

- ✓ **Aumentar la participación del cliente PROSUMIDOR - UX**
- ✓ **Crear relaciones adecuadas con los clientes corrector**
- ✓ **Segmentar los clientes**
- ✓ **Personalizar**
- ✓ **Estrategias centradas en el cliente**
- ✓ **Ética y responsabilidad social**

Segmentación

Dividir un mercado en distintos grupos de compradores considerando sus necesidades, deseos, problemas y características de comportamiento

Segmento: grupo de consumidores que responden de forma similar a un conjunto de estímulos determinados por una estrategia

Determinación del mercado meta: proceso de evaluar que tan atractivo es cada segmento del mercado y seleccionar el o los segmentos a que se ingresara

Posicionamiento en el mercado: hacer que un bien tangible o intangible ocupe un lugar claro distintivo y deseable en relación con los productos de la competencia, en la mente de los consumidores meta

Demográfica

Edad, género, nivel de estudios, nivel de ingresos, etc.

Geográfica

Lugar de residencia

Psicográfica

Estilo de vida, valores, personalidad, intereses

Sociocultural

Ciclo de vida familiar, clase social, valores culturales



Análogos

Baby Boomers



(1946-1964)

Hijos de la 2ª Guerra Mundial

Inmigrantes Digitales

Generación X



(1965-1979)

Juventud de los 80's

Nativos Digitales

Generación Y



(1980-2000)

Adolescents

Generación Z



(2001-2010)

Generación Internet



Algunos autores consideran que los nacidos a partir de 1997 ya forman parte de la generación de los **centennials**, pero otros extienden la **fecha** hasta el año 2000. Por otro lado, los **millennials** son los nacidos entre 1982 y 1995 y son aquellos que serán más del 70% de la fuerza laboral mundial en 2025



| Generación | Greatest / Silent | Baby Boomers | Gen X | Millennials | Gen Z |
|--------------------------------|---|---|--|---|---|
| Fecha Nacimiento | 1923 / 1945 | 1946 / 1964 | 1965 / 1980 | 1981 / 1997 | A partir del 1998 |
| Volumen Población (millones) | 0,3 | 1,1 | 1,5 | 2 | 2,4 |
| % Población Total | 5% | 15% | 20% | 27% | 32% |
| Eventos que marcan su vida | I y II Guerra Mundial La Gran Depresión Electrodomésticos | Guerra Fría Llegada a la Luna La Radio | Fin de la Guerra Fría Concierto Live Aid Primer Ordenador Personal | Ataques Terroristas Guerra de Irak Redes Sociales | Crisis económica Mundial Arab Spring Rise of AI |
| Estilo de Comunicación | Carta | Teléfono | Email / SMS | Instant Message | Emojis |
| Tecnología Clave | Coche | TV | PC | Smartphone | AR / VR |
| Hobby | Leer | Mirar TV | Navegar por Internet | Video Games | Music Streaming |
| Competencia Digital | Pre-Digital | Digital Immigrants | Early Digital Adopters | Digital Natives | Digital Innates |
| Figura Icónica | Paul Newman | Nelson Mandela | Michael Jackson | Mark Zuckerberg | Malala |
| Música | Jazz Swing | Elvis Beatles | Queen Madona | Britney Spears Justin Timberlake | Justin Bieber Taylor Swift |
| Cómo se mueven | Coche / BUS | SUV | Bicicleta / Coche | Uber / lyft | Coche eléctrico de los padres |
| Dónde viven | Jubilados en casa | Casa adosada | Apartamento Propio | Alquiler o hipoteca | Casa de los padres |
| En qué gastan el dinero | Teatro | Entradas Vip a Rolling Stones | Burning Man | Festival Coachella | Minecraft |
| Red social a parte de Facebook | WhatsApp (comunicación con los nietos) | Meetic | LinkedIn | Tinder | Instagram |
| El peor de sus miedos | La relación con la Tecnología | Ya no es el centro de atención | Que pasa con mi generación | Pagar los estudios de los hijos | No tener wifi |
| Qué se preguntan | ¿Por que está el mundo tan mal? | ¿Dónde está la Viagra? | ¿Me divorcio? | ¿Puedo dar la vuelta al Mundo, ya? | ¿Qué es un teléfono fijo? |
| Cómo se muestran en el trabajo | Jubilado | Optimista Enjoy Mentoring Éticamente marcados | Independiente Innovador Buenos Comunicadores | Conocedor Digital Colaborativo Centrados en los objetivos | Digitally Fluent Práctico Capacidad de realizar diferentes tareas |

Fuentes: Ikinetic, McCrindle, Pew Reserch, Bruce Feirstein, Vanity Fair, BofA Merrill Global Reserch, Otros.

Pirámide de Maslow







