

Tarea para EIE03

ACTIVIDAD 1

1.- El ME parte de la aparición de un nuevo tipo de consumidor: **el consumidor verde**, que siente una preocupación por el medio ambiente, lo que influye en su comportamiento de compra

2.- Triple función del ME:

- Redirigir la elección de los consumidores. Conseguir que el consumidor traslade su preocupación por el medio ambiente a sus hábitos de consumo.

- Reorientar el Marketing Mix: Conseguir que los objetivos económicos y los ecológicos sean parte conjunta de las políticas de marketing, sin perjuicio de ninguno de ellos.

- Reorganizar el comportamiento de la empresa. La empresa debe considerar el cuidado del medioambiente parte de la cultura de la empresa y por tanto tenga una gestión medioambiental completa.

3.- El ME es una forma de ser y actuar dentro de la empresa, es parte su cultura, por lo que en toda su gestión, desde la idea de negocio pasando por la concreción del producto, la forma y las fases de producción, así como en su comunicación está presente el respeto por el medioambiente.

ACTIVIDAD 2

- Anuncio de gel Axe.



Se utiliza claramente una imagen sexista de la mujer (objeto sexual). El chico sale en una actitud coherente en un anuncio de gel masculino, mientras que la mujer sale vertiéndose nata sobre los pechos. Pero el eslogan va mas allá y juega con la palabra en ingles Dirty, para sugerir juego sexual (con la nata). Y con que si un hombre corriente utiliza el producto, conseguirá sexo con una mujer exuberante, sin que importen los valores del hombre o la voluntad de la mujer.

- Publicidad del metro de Madrid.



Se muestra una situación habitual de espera en el metro con un dibujo de estilo claramente costumbrista, utiliza una imagen rancia de una pareja tradicional (es lo que da a entender, con la vestimenta de traje clásico de él y el vestido de ella, o con sus peinados), que perpetúa unos roles desfasados y sexistas en los que mientras él invierte el tiempo de espera, en informarse leyendo el periódico, ella se maquilla cómo si su única preocupación fuera la de estar bella.

ACTIVIDAD 3

a) Su código ético va dirigido a las empresas, directivos y profesionales del marketing en España.

b) He elegido el artículo: "Inspiring Marketing ¿qué es y por qué es tan importante?"

Porque habla de la importancia de las nuevas fórmulas de marketing a través de redes sociales e internet, a las que cualquiera, como una empresa emergente como la nuestra, puede acceder.

Análisis:

El artículo resalta que el marketing de hoy ha cambiado por la importancia de los sentimientos inmediatos que impulsan la compra del consumidor hoy en día. Sin olvidar la teoría del marketing de siempre, hay que centrarse en inspirar al consumidor de forma visual, rápida y sorprendente (factor Wow) a través de las redes sociales e internet. Cualquiera con una buena idea, puede transmitirla y se extenderá rápida y económicamente si causa emoción.

ACTIVIDAD 4

Mi Proyecto Plan Empresa consiste en ofrecer servicios de asesoramiento, instalación, mantenimiento y programación de sistemas informáticos. Y se encuentra en la fase inicial en la que se está definiendo el tipo de producto/servicio objeto de la empresa y la forma en la que se va a entrar en el mercado con él.

Para ello seguiré las siguientes estrategias:

- Realizar un estudio de mercado para analizar la demanda y hacer una segmentación de los consumidores a los que dirigimos.

Se hace imprescindible acotar el mercado en un segmento al que le pueda interesar la adquisición de nuestro producto, por lo que un estudio nos proporcionará los datos que necesitamos para estimar la posible demanda (cantidad) de nuestro producto y para conocer al tipo consumidor al que nos vamos a dirigir, para poder definir mejor las características de la producto/servicio que vamos a ofrecer y que pueda satisfacer mejor las necesidades de nuestros potenciales clientes

- Hacer un estudio de mercado de la competencia para analizarla, aprender de ella y decidir la forma de competir y de entrar en el mercado

Un estudio de la competencia directa o la que ofrece productos sustitutivos, nos puede ayudar a aprender de los aciertos y los fallos que están teniendo, además de ser conscientes de las barreras de entrada que puedan existir debido a su posición en el mercado, a la regulación legal, a la economía de escala, etc.. Esta información nos ayudará a elegir la forma de entrar en el mercado para conseguir nuestra cuota de mercado.

- Definir las variables del Marketing Mix

En esta fase es primordial definir óptimamente las características de nuestro producto para que sea el idóneo para los consumidores, un precio adecuado que nos permita obtener beneficios y que los consumidores estén dispuestos a pagar, así como la distribución que vamos a hacer del producto ya que puede darle valor añadido y su comunicación será clave para llegar a se conocidos por nuestro cliente.

- Concretar un plan de Marketing On line

Sea cual sea el producto o servicio que se quiera comercializar, hoy en día, es importantísimo crear un plan de marketing a través de internet y las redes sociales. Así pues tener una pagina web que ofrezca una información idónea de nosotros y nuestro producto y que esté bien posicionada en los buscadores es fundamental para poder introducirnos en el mercado. Además tener métodos de comunicación directos como blogs, newsteteers, correo para sugerencias y comentarios, etc... o realizar campañas de marketing relacional (on line) nos dará feedback de los clientes y los podremos fidelizar.