**Eje 1**

**Gestion de la comercializacion:**

La gestion de la comercializacion es la que se encarga de sasttifacer las nececidades del mercado que la gerencia general o la direccion ha seleccionado como objetivo

**Ejemplo**: el objetivo de nuestra gestion de comercializacion es satisfacer la necesidad del mercano de agilizar y modernizar las tareas de la empresas de la actualidad ese es nuestro objetivo

**Investigacion del mercado:**

La investigacion de mercado es la reuinion, registro y analisis de todos los hechos y factores a cerca de los distintos aspectos y problemas relacionados con la trasnferencia y ventas de los bienes y servicios del proveedor al consumidor

**Ejemplo**: Nuestra investigacion del mercado determino los aspecto que necesitaran nuestros productos para llevarlos acabo como por ejemplo nuestro insumos y tiempo

**Tipos de investigacion del mercado:**

* Investigacion Cuantitativa: Es la que analiza los aspectos de la oferta y demanda que pueden ser medios cuantificados

Ejemplo: hicimos una encuesta de acuerdo a las empresas mas cercanas y tomamos en cuenta su manera de trabajo y si necesitarian nuestro servicos o no.

* Investigacion Cualitativa: Esta sirve para concoer los efectos que producen un estimulo a los encuestados. Evalua las actitudes y reacciones de los consumidres frente al envase.

Ejemplo: En este caso tomamos en cuenta el efecto o estimulo que producen nuestras paginas web su diseño a los encuestados e este caso las empresas y la reaccion de los clientes al aspecto del producto que le ofrecemos

**Eje 2**

**Concepto de marketing:**

Es la diciplina que permite organizar y tomar decisiones sobre todas las actividades relacionadas con el proceso que va desde desarrollar un nuevo producto, hasta ponerlo en manos del consumidor

**Estrategia de la imagen corporativa:**

Colores:

* Azul: Elegimos este color por motivos que transmitimos confianza, simpatia y profesionalismo que tenemos como microempresa
* Negro: tenemos el color negro asi transimitimos la elegencia, fotaleza y formalidad de nuestro desempeño laboral
* Violeta: El violeta representa a la creatividad y originalidad que representamos a la hora de desarrollar nuestro servicio

**Mision:**

La mision es aquello que la empresa se propone a ser a largo plazo

La mision de nuestra empresa es poder crecer y autoabastecernos y presentar soluciones tecnologicas innovadoras y de calidad. Para llegar a mas gente y conseguir variedad de clientes y poder crecer provicnialmente

**Vision:**

Es la imagen del futuro que la empresa procura crear en la mente de lcliente en funcion de la necesidades que pretende sastifacer.

La vision que Unlimit desea tener por parte de los clientes que seamos la primera opcion la hora de querer digitalizar / automatizar su empresa y poder ser lideres en el mercado

**Objetivo:**

Es la declaracion que realiza la emprese para enunciar de manera cualitatvia y cuantitativa llo que proponen lograr en el futuro.

Objetivo de la microempresa:

* Desarrollar software de calidad
* Sastifacer necesidades del mercado
* Alcanzar rentabilidad y crecimiento sostenible
* Construir una buena reputacion en el mercado
* Obtener buena remuneracion como beneficio de nuestros productos / servicios

**Estrategia:**

Es la manera en que la empresa trabajara para alcanzar los obejtivos. Es decir el camino de accion elegiro por los directivos.

Algunas estretegias que planteamos para nuestra microempresa son:

1. Especializarse en un ubicacion especifica del mercado
2. Ofrecer servicios personalizados y adaptados a la necesidades de los clientes
3. Brindar excelente servicio y fomentar la fidelizacion de los potenciales clientes
4. Establecer una reputacion solida atraves de la calidad y la entrega en el menor tiempo los trabajos
5. Realizar acciones de marketing digital para promocionar nuestro servicios
6. Buscar oportunidades de crecimiento y expansion en nuevos mercados

**Marketing Mix (4 P’S):**

Es uno de los elementos clasicos de lmarketing, el cual se utiliza para englobar y trabajar sus 4 componentes: Producto, Precio, Plaza y promocion.

* Producto: Es la variable por exelencia del marketing mix ya que engloba tanto los bienes como los servicios que comercializa la empresa.

Productos que se ofrece:

1. Sistema de venta / stock
2. Pagina web informativas / catalogos
3. Aplicaciones movil

* Precio: Es la variable por la cual entran los ingresos de una empresa.

1. Sistema de venta $200.000- $330.000
2. Sistema de stock $200.000- $300.000
3. Pagina web informativas / catalogos $50.000 - $300.000
4. Aplicaciones movil $140.000 - $600.000

* Plaza: Consiste en un conjunto de tareas o actividades necesarias para trasladar el producto hasta los diferentes puntos de venta. En nuestro caso como microempresa programadora es crear un sitio web para que puedan ver nuestro servicios y elegir cual solicitar, tambien nos desplazariamos a empresas para mostrar nuestros servicios
* Promocion: Gracias a la promocion, las empresas pueden dar a conocer sus productos y estos puden sastifacer las necesidades del publico objetivo. Nuestra promocion se basa en un combo en conjunto y un precio unico que se combina de manera economica el precio de los 4 servicios(sistema de stock, sistema de ventas, pagina web y aplicacion movil), esto de manera gratuita viene incluido el manual de usuario, servicio de hosting contratado por 6 meses gratis(segun la promocion que elije), y mantenimiento gratis por 6 meses(segun la promocion que elije). Por ultimo para cada promocion, ofrecemos un servicio de atencion de cliente por 5 meses si el usuario tiene alguna duda o inconveniente con su sistema. Descuento si el pago es en efectivo

**Eje 3**

**Marca: UNLIMIT**

La marca es, ante todo un simbolo que identifica al producto y a la empresa, y este conritubye a que el producto se ubique en la mente del consumidor

**Modalidad de ventas:**

La modalidad de venta es la forma que se producirá o se pueda producir el acto de ventas. Nuestra modalidad de ventas se basa en ventas de boca en boca, por medio de el sitio web, luego en el proceso final de la venta se entrega una factura donde se detalla el sistema que se vendió, el precio, el destinatario, la empresa y la fecha de entrega.

**Eje 4**

**Departamento de comecializacion:**

Este deparamento es el encargado de colocar en el mercado los productos elaborados. Para lograr las ventas de esos productos

**Segmentacion del mercado:**

La segmentacion del mercado es agrupar a los consumidores por caracteristicas comunes como los habitos, gustos, expectativas, etc.

**Psicologia y publicidad:**

Esta auxilia a la publicidad porque le brinda el conocmiento sobre la doncucta humana. Este conocimiento es muy importante y se debe tener en cuenta si se espera incluir en la conducta del consumidor.

**Campaña publicitaria:**

La campaña publicitaria es una accion prevista y planificada con anterioridad de modo que se pueda prestar atencion a los detalles y aspectos que aumenten la respabilidad de lograr un resultado exitoso.