

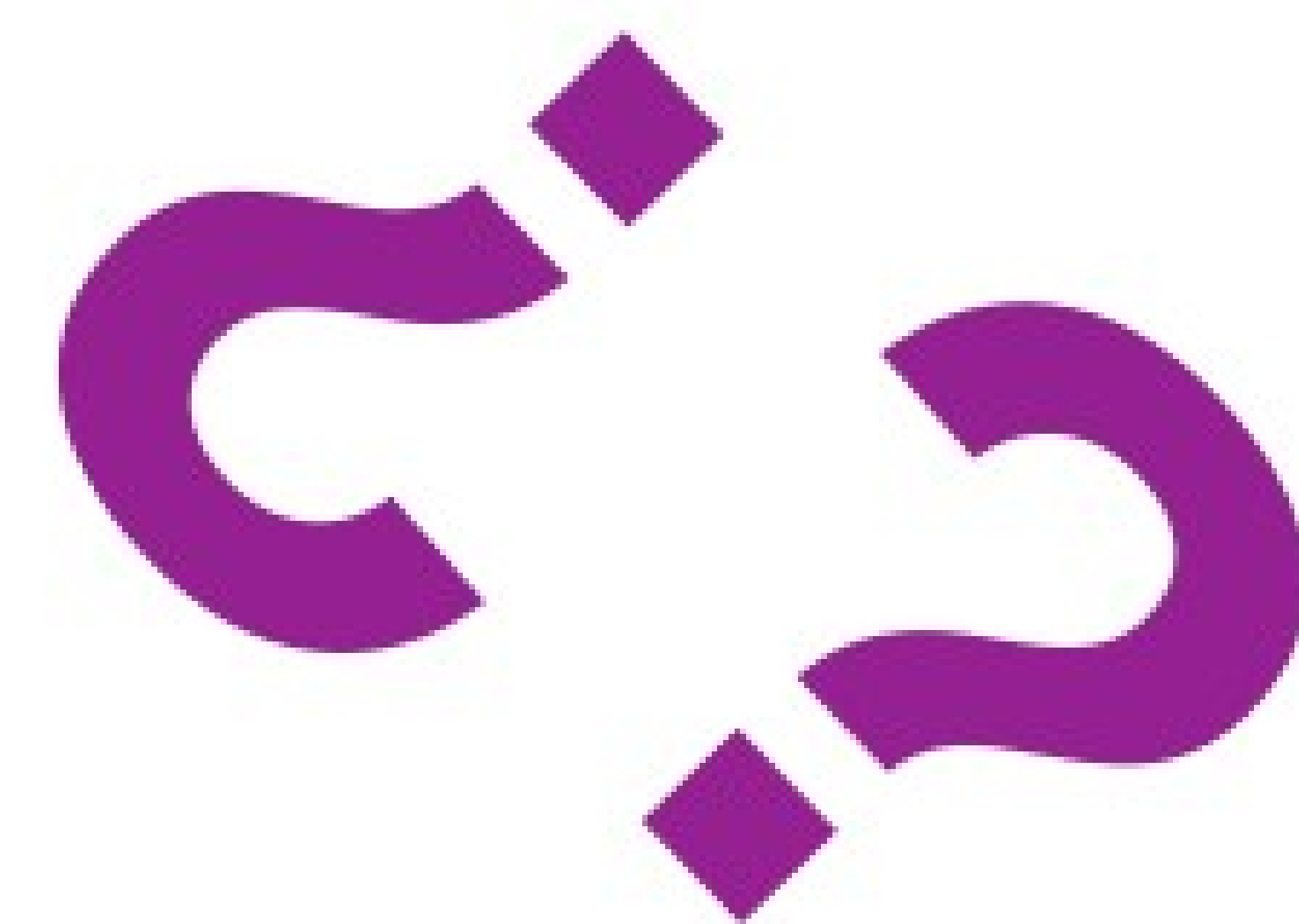
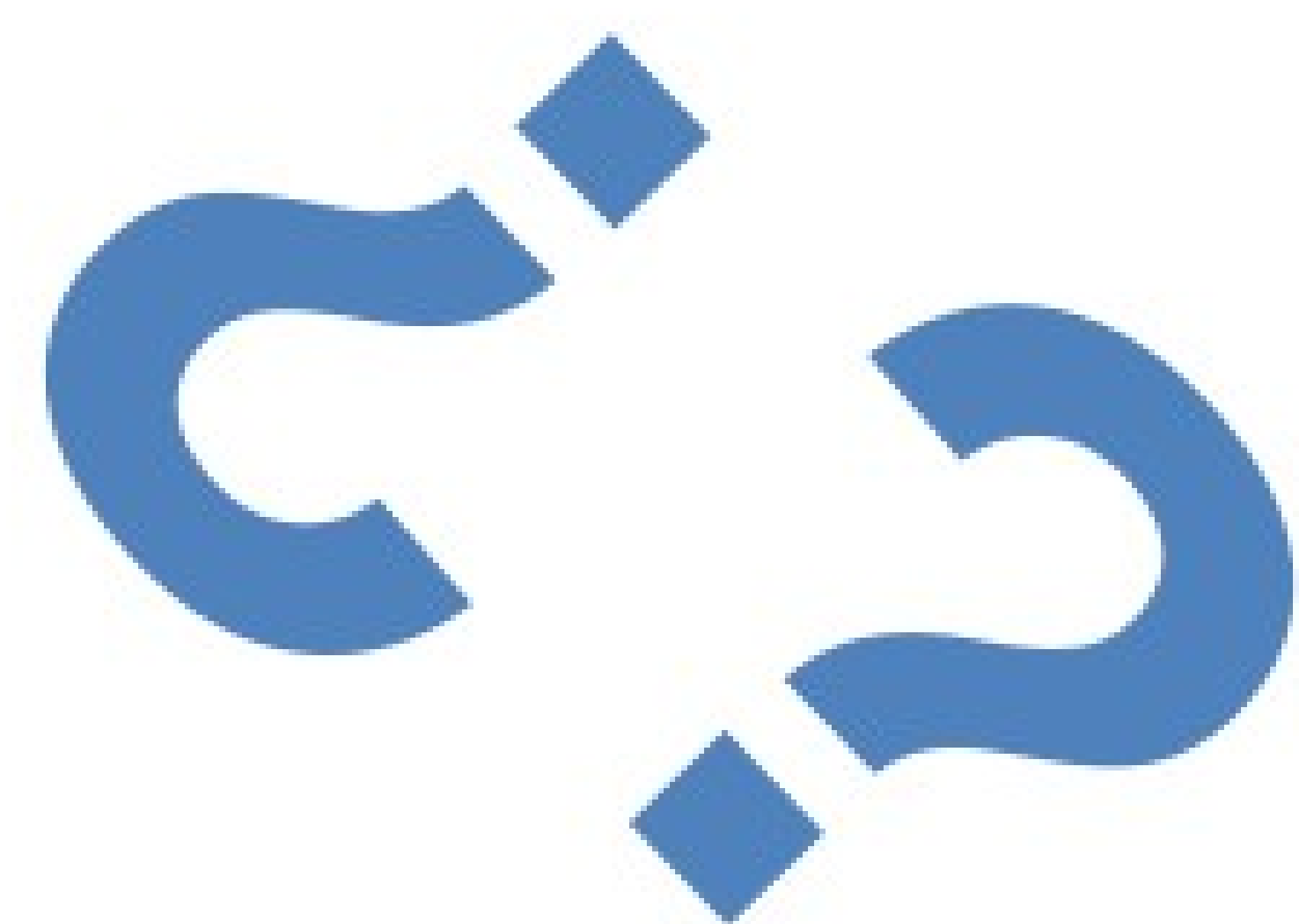
Unidad Didáctica 3
ESTUDIO DE MERCADO: MARKETING
EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA
CURSO 2021-2022

OBJETIVOS

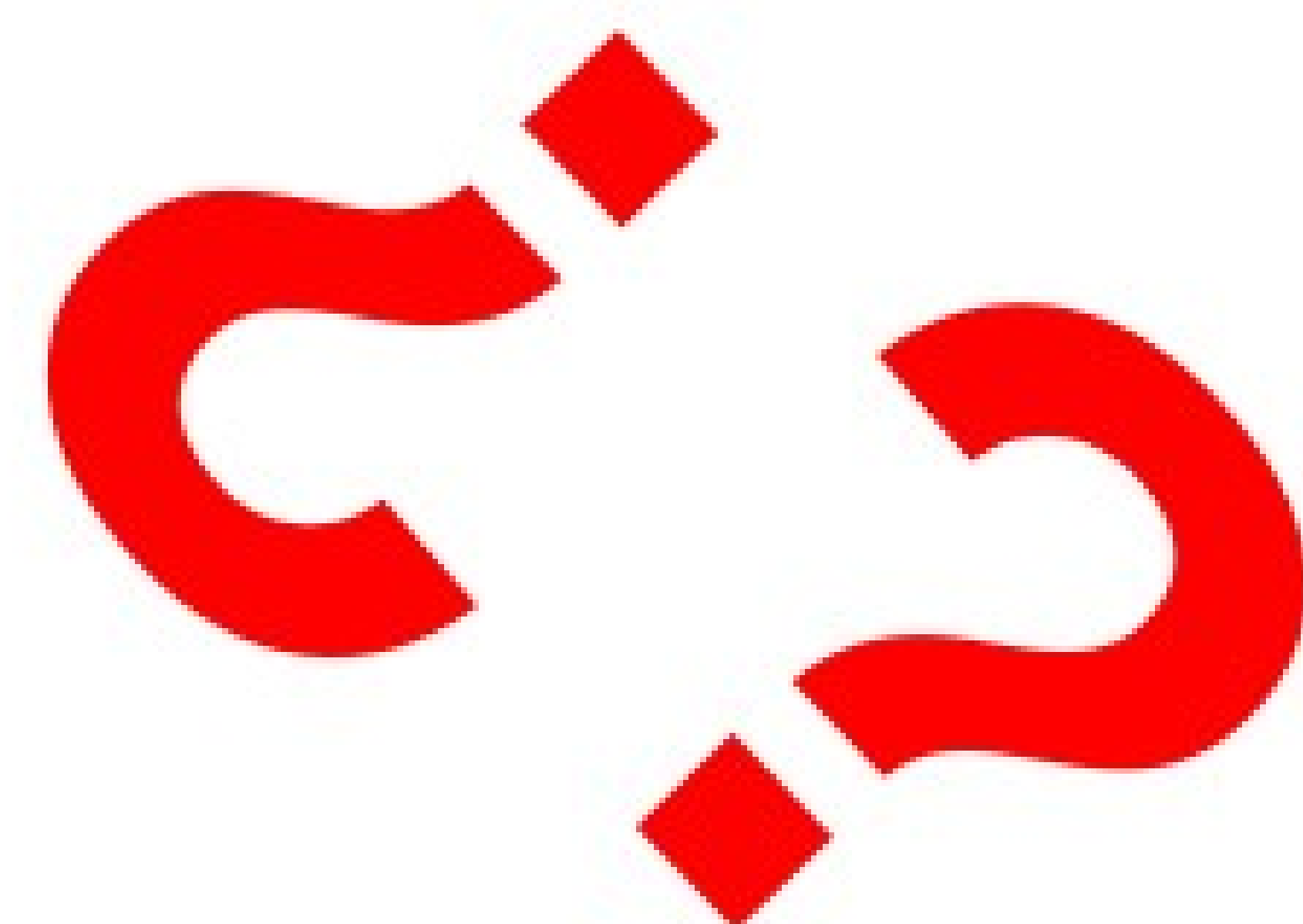
1. Entender qué es el mercado
2. Analizar los conceptos y elementos básicos para realizar un estudio de mercado.
3. Identificar las fuentes de información para realizarlo.
4. Recopilar información de fuentes primarias y secundarias.
5. Diferenciar entre marketing estratégico y operativo
6. Establecer estrategias de marketing

CONTENIDOS

1. Estudio de mercado
2. Conceptos básicos del mercado
3. Elementos del mercado
4. Fuentes de información
5. El Marketing
 - Marketing estratégico
 - Marketing operativo o mix



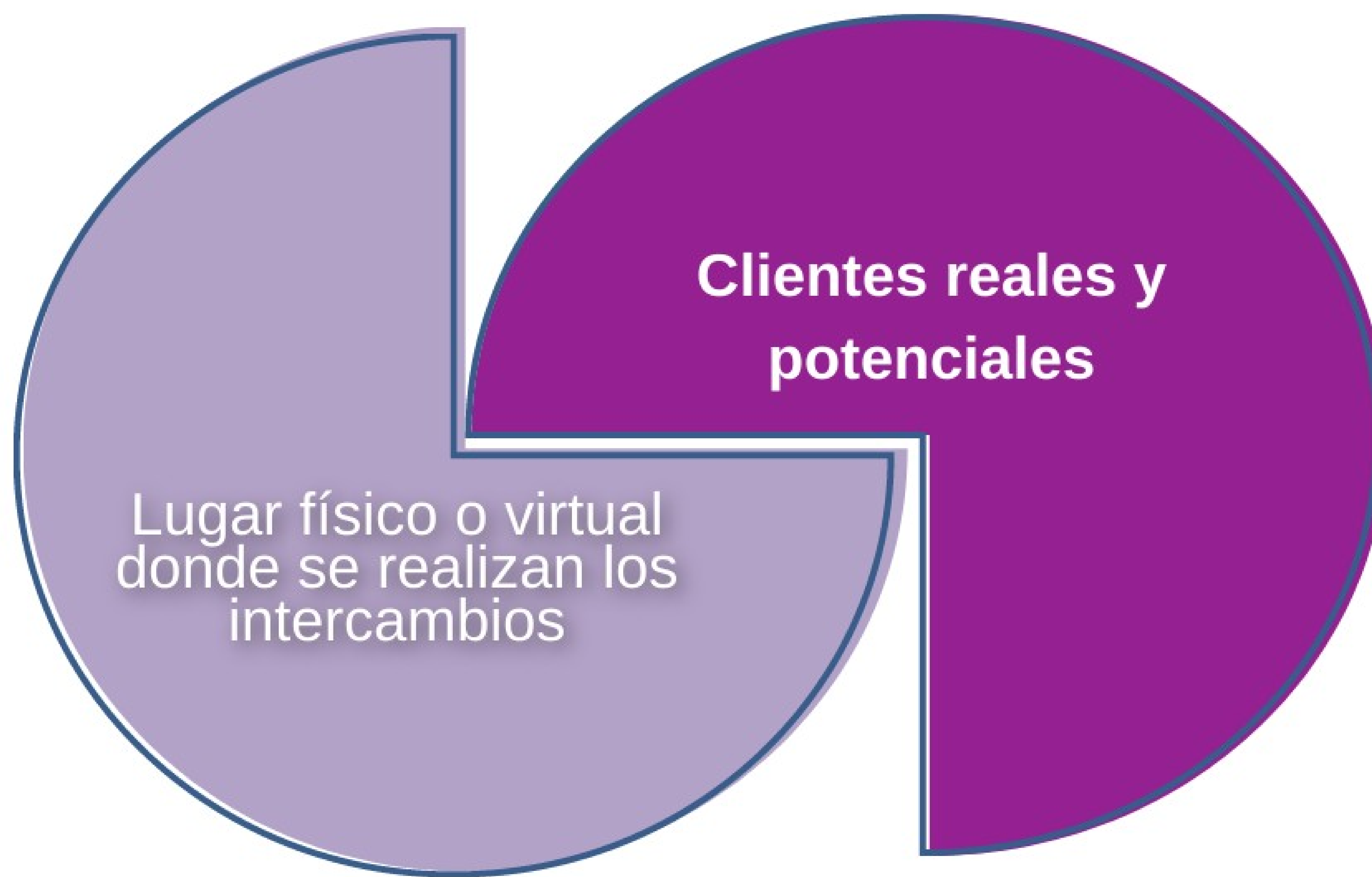
¿QUÉ NECESITO SABER DEL MERCADO DE MI EMPRESA?



1.EL MERCADO

Puede definirse:

El mercado se puede entender como el lugar en el que se realizan intercambios.



Departamento de FOL

1.EL ESTUDIO DE MERCADO

OBJETIVOS:

1. Comprobar la viabilidad de un proyecto de empresa
2. Averiguar la respuesta ante un producto o servicio
3. Tomar información para establecer estrategias
4. Obtener información para toma de decisiones
5. Otros

2.CONCEPTOS BÁSICOS DEL MERCADO



Departamento de FOL

2.CONCEPTOS BÁSICOS

2.1CUOTA DE MERCADO:



Es la participación que mi empresa tiene del mercado La fórmula para calcularla:

Mercado actual de mi empresa (ej:ventas anuales) x 100

Mercado actual total(Ej:Ventas totales del sector al año)

2. CONCEPTOS BÁSICOS DEL MERCADO

2.2. ESTRUCTURA:

Está determinada por el entorno general y por los agentes que actúan en él:

1. Fabricantes y prestadores de servicios
2. Prescriptores
3. Compradores
4. Intermediarios

2. CONCEPTOS BÁSICOS



2.3.MERCADO META U OBJETIVO O TARGET

SON LOS COMPRADORES POTENCIALES

2. CONCEPTOS BÁSICOS DEL MERCADO

2.4.SEGMENTACIÓN MERCADO: CRITERIOS:



GEOGRÁFICOS

DEMOGRÁFICOS

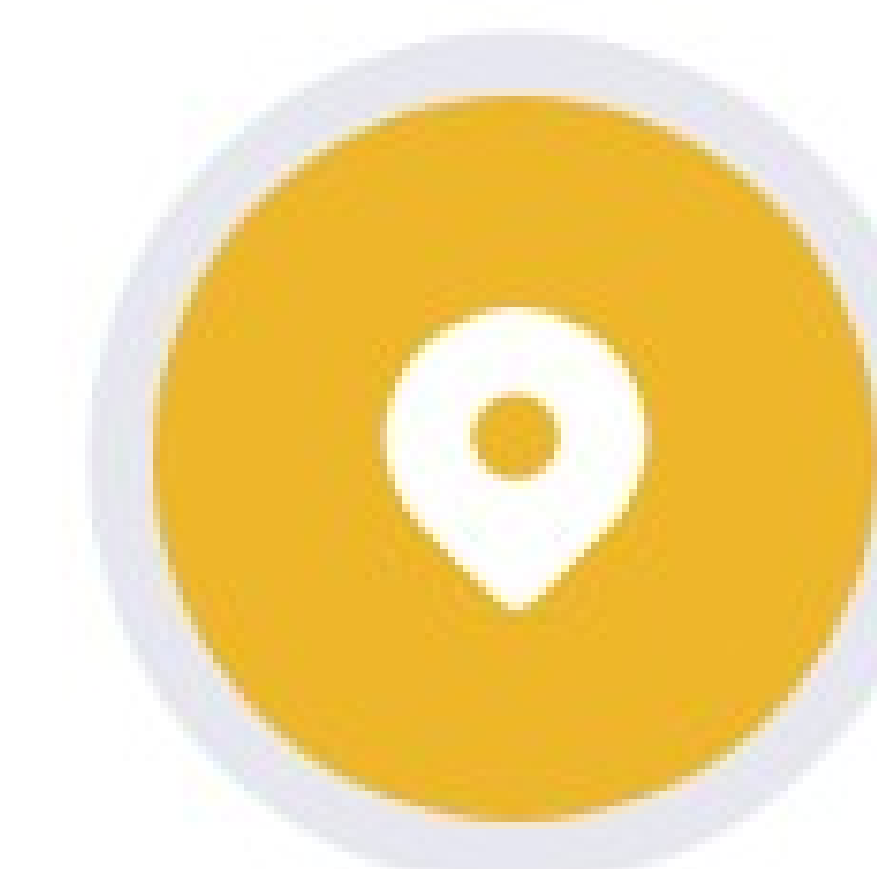
PERSONALES

PSICOLÓGICOS

ECONÓMICOS

CONDUCTUALES

2.4.SEGMENTACIÓN MERCADO:



PARA SABER MÁS DE SEGMENTACIÓN DE MERCADO

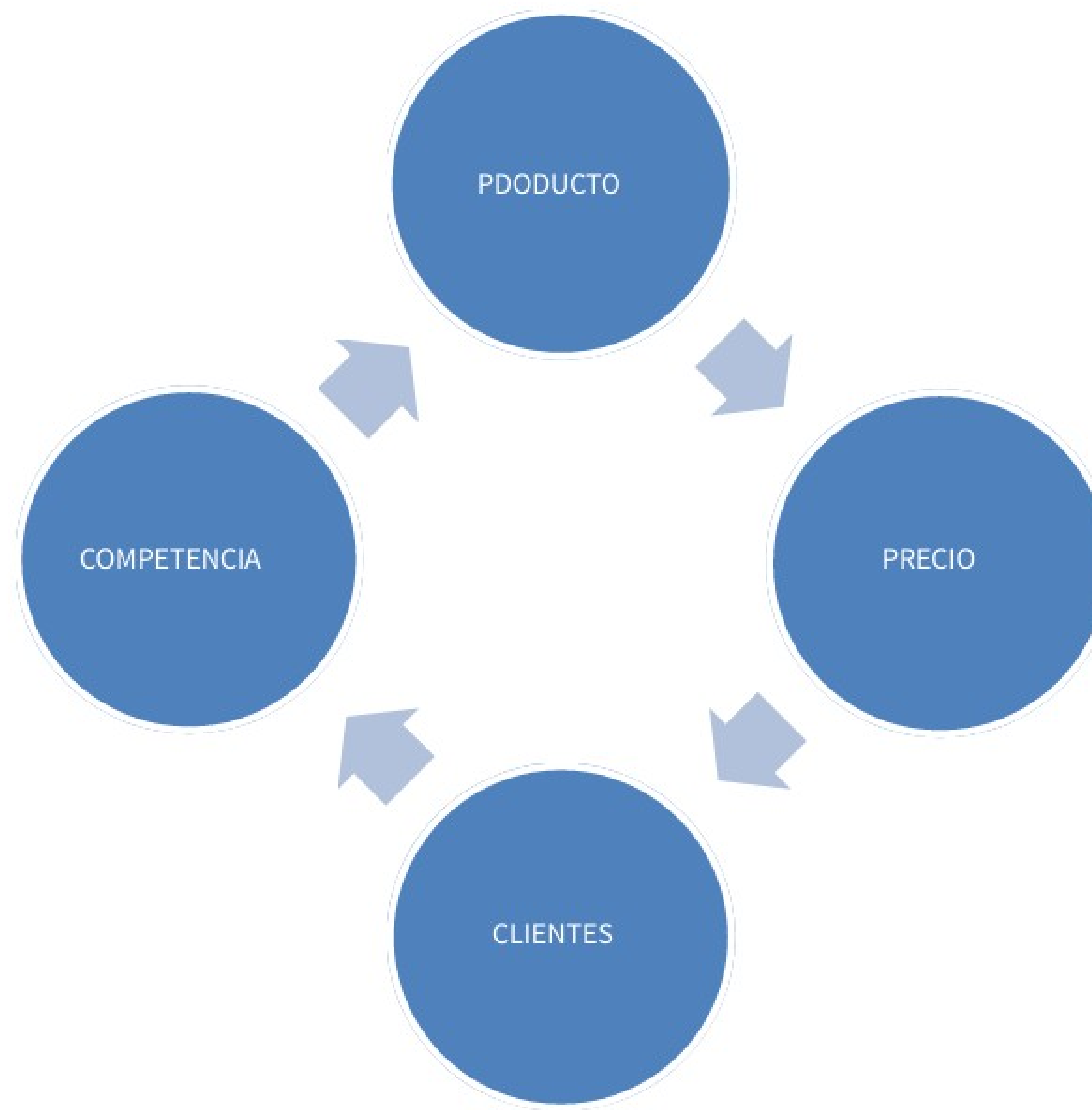
<https://youtu.be/YbuNcppla9w>

MAPA EMPATÍA



3. ELEMENTOS DEL MERCADO

..



Departamento de FOL

3.1.EL PRODUCTO



Bienes o servicios que satisfacen una necesidad y se ofrecen al mercado:

NIVELES:

PRODUCTO BÁSICO: Necesidad que se satisface

PRODUCTO FORMAL: Algo tangible

PRODUCTO AMPLIADO: ventajas añadidas

EL PRODUCTO: TIPOS

Según su
tangilidad

BIENES

SERVICIOS

Según su
finalidad

DE CONSUMO

INDUSTRIALES



EL PRODUCTO: CARACTERÍSTICAS

PACKAGING

- **Envase o embalaje**
- **Única, múltiples, de distribuidor y segundas marcas**

MARCA SERVICIOS ADICIONALES

- **Financiación**
- **Mantenimiento**

EL PRODUCTO: CARACTERÍSTICAS

PACKAGING

- **Envase o embalaje**
- **Única, múltiples, de distribuidor y segundas marcas**

MARCA SERVICIOS ADICIONALES

- **Financiación**
- **Mantenimiento**

EL PRODUCTO: CARACTERÍSTICAS

PACKAGING

- **Envase o embalaje**

MARCA

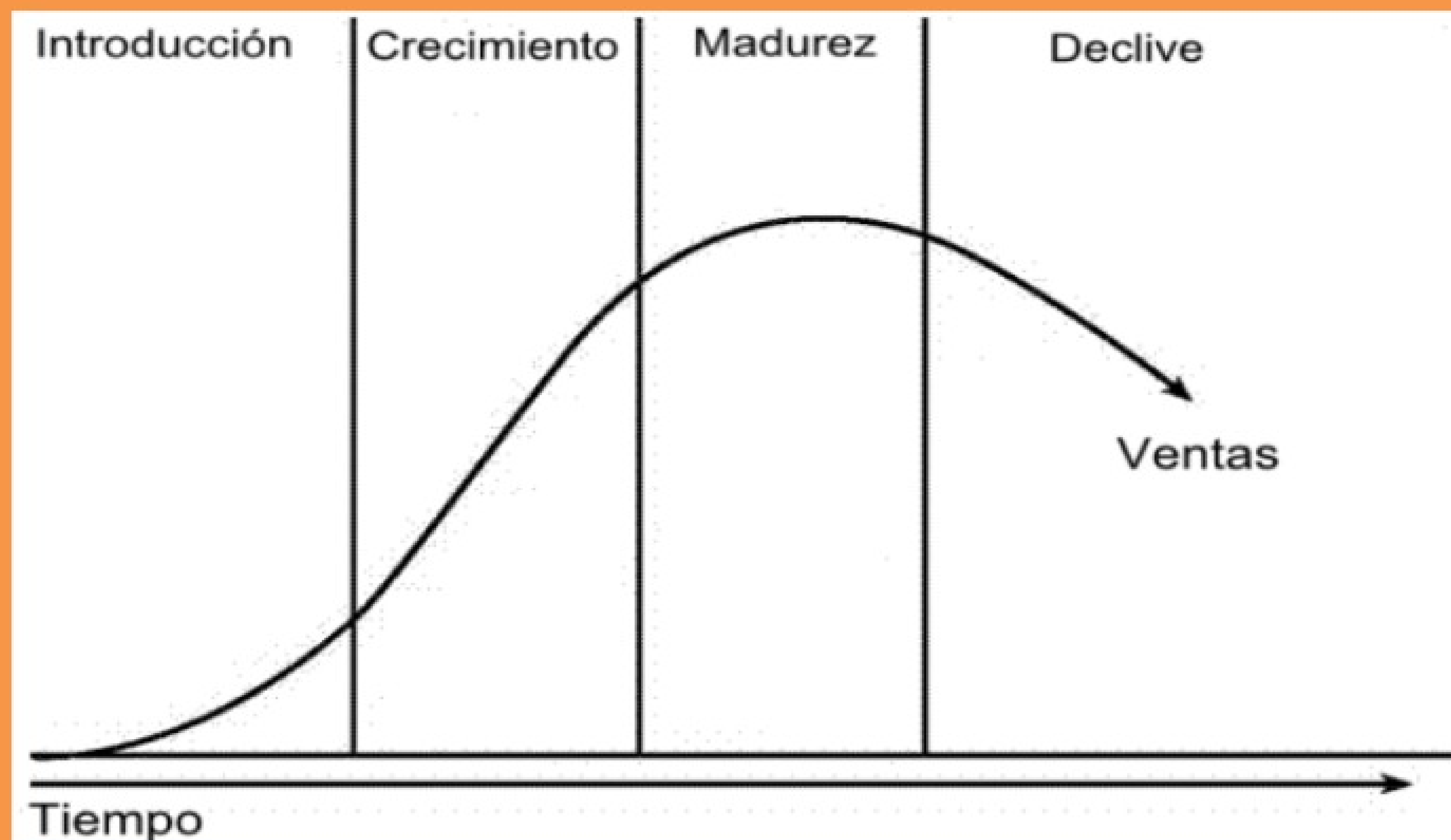
- **Única, múltiples, de distribuidor y segundas marcas**

SERVICIOS ADICIONALES

- **Financiación**
- **Mantenimiento**

EL PRODUCTO

CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO:



3.2.EL PRECIO

ECONOMÍA

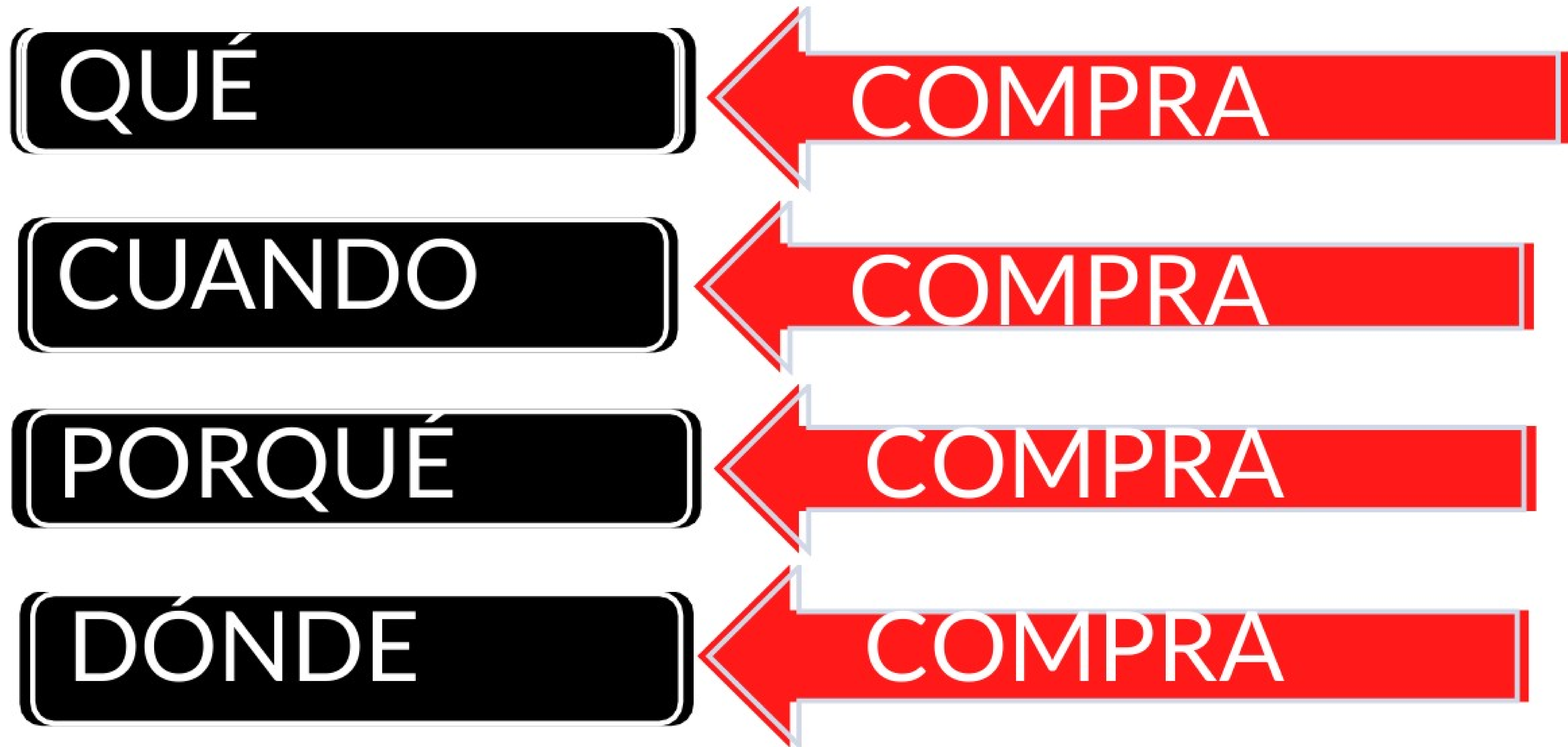
- Valor monetario que el mercado asigna a un bien o servicio.

MARKETING

- Arma de comunicación: refleja status, me identifica con un segmento de mercado etc.

3.3.CLIENTES

¿QUÉ DEBEMOS SABER DE NUESTROS CLIENTES?
DEPENDERÁ DE NUESTRO PRODUCTO O SERVICIO



3.4.COMPETENCIA

Oferentes de bienes o servicios que cubren la misma necesidad en el mismo mercado.

¿Qué debemos saber de ellos?



ESTRATEGIA FRENTE A COMPETENCIA

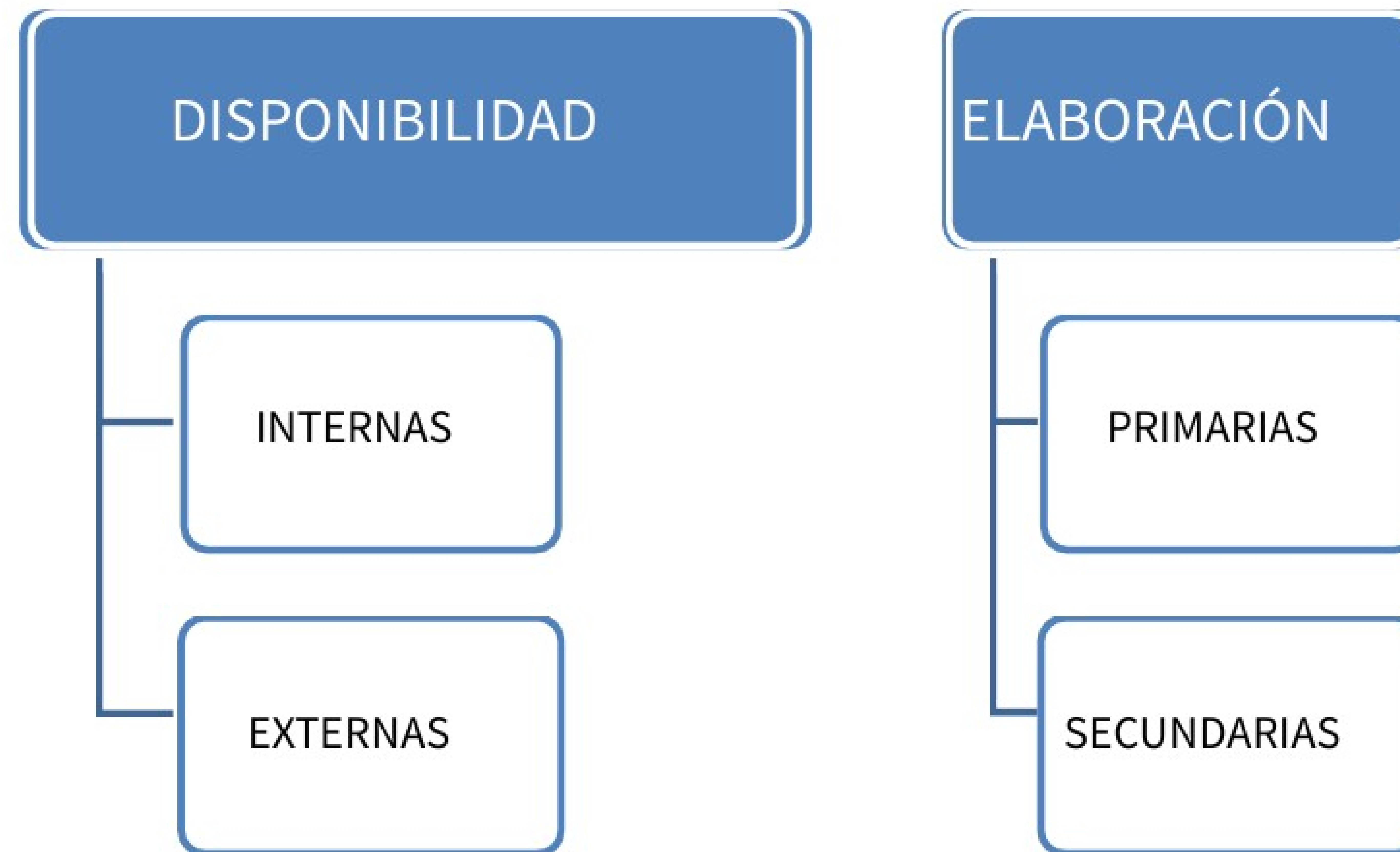


PARA SABER MÁS DE LA VENTAJA COMPETITIVA

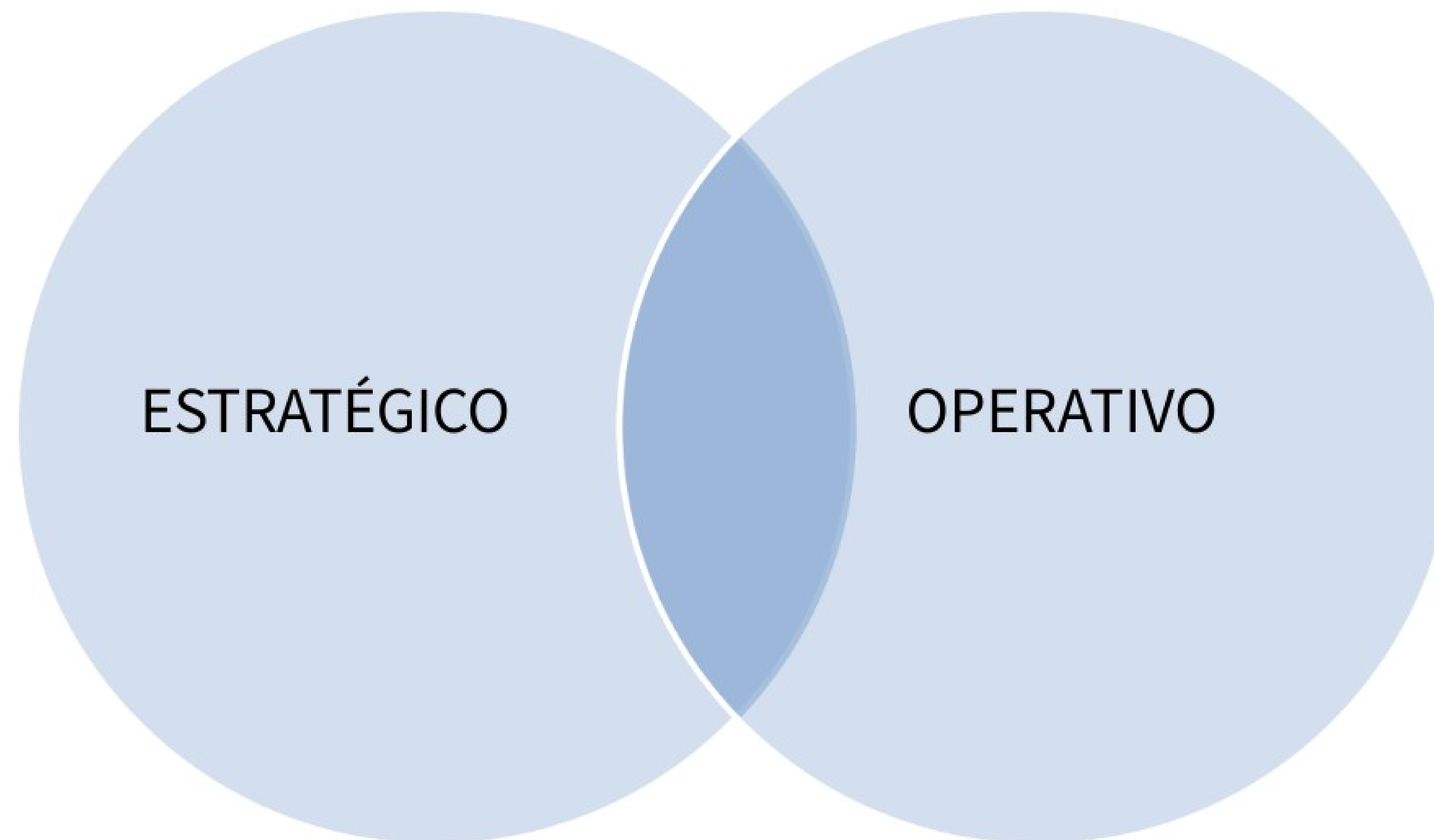


<https://www.eleconomista.es/gestion-empresarial/noticias/9816302/04/19/Potenciar-la-felicidad-de-los-empleados-una-ventaja-competitiva-para-las-empresas.html>

4.FUENTES DE INFORMACIÓN



5.MARKETING



5.1.MARKETING ESTRATÉGICO



5.2.MARKETING OPERATIVO “MIX”



BIBLIOGRAFÍA

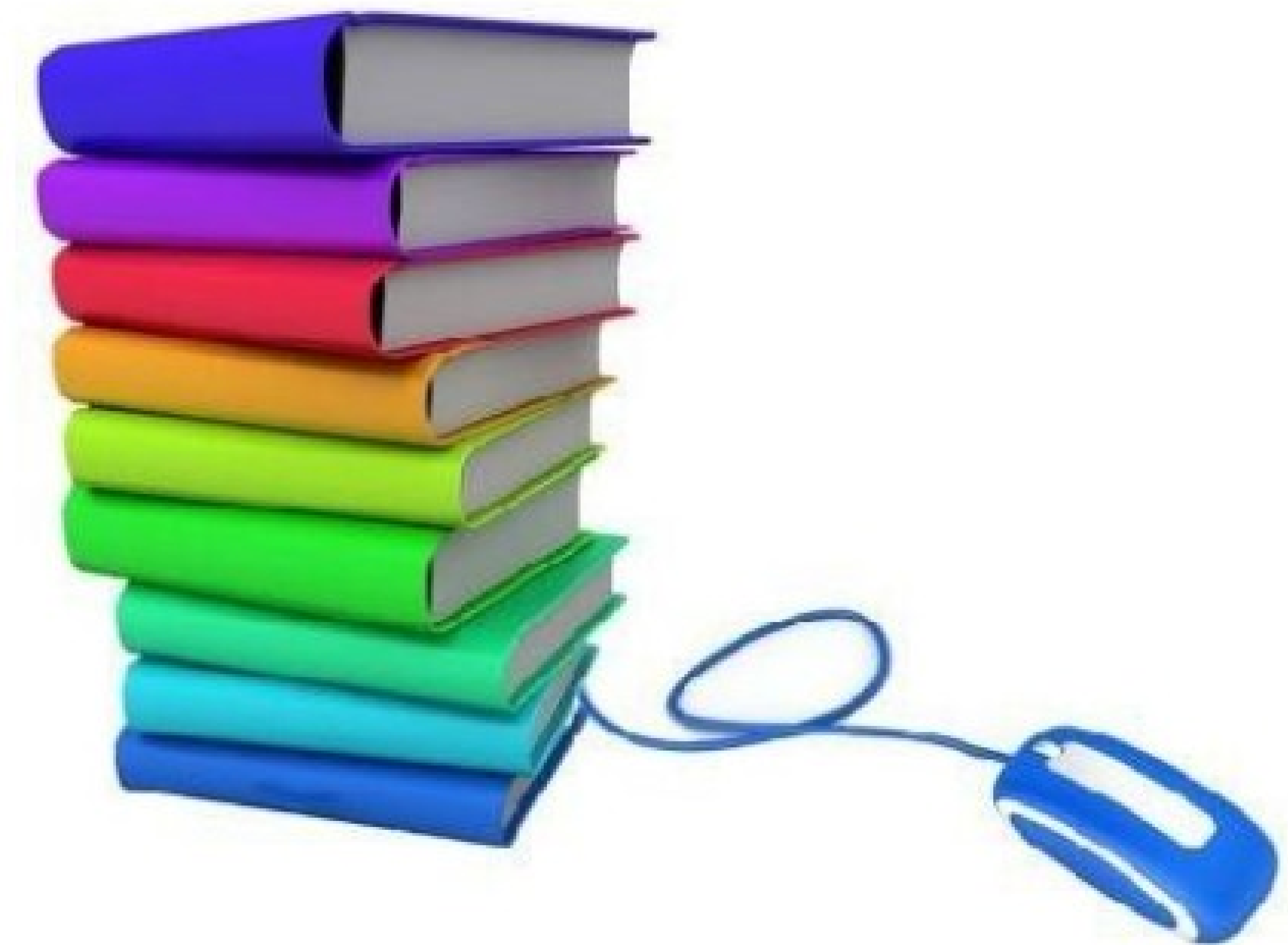
Salinas Sánchez José Manuel, Manzano Muñoz Francisco Jesús. Alonso Sánchez, Araceli, Gándara Martínez Francisco Javier. Empresa e Iniciativa Emprendedora, Mac Graw Hill 2018

WEBGRAFIA

<http://www.ipyme.org/es-ES/CreaEmpresa/Paginas/Crea-tu-empresa.aspx>

<https://www.eleconomista.es>

<https://www.emprendedores.es>



FIN

FIN

