**Investigación del mercado**

El mundo cada vez tiene comportamientos mucho más tecnológicos y en cada aspecto de la vida esto se ve plasmado. Dado este comportamiento los jóvenes de hoy en día la mayoría de sus actividades están relacionados con dicha tecnología, facilitándoles la accesibilidad a distintas necesidades que puedan tener.

En nuestro caso en concreto, brindamos metodologías que den el acceso a dicha población para distintas empresas que busquen ofrecer sus servicios a los jóvenes.

El otro concepto a tener en cuenta para llevar a cabo nuestro proyecto es el comportamiento del consumidor, más precisamente el ciclo que realiza el consumidor para llegar a un servicio, lo que en mercadología se le llama la “jornada del cliente”. La cual consta de 4 etapas:

**1. Aprendizaje y descubrimiento**

En esta etapa el consumidor tiene interés en un tema, sin embargo, no siente una necesidad.

### 2. Reconocimiento del problema

En esta etapa el consumidor ya ha profundizado en el tema y descubre que tiene una necesidad.

### 3. Consideración de la solución

En este punto, el consumidor ya ha explorado las posibles soluciones a su necesidad, y busca la que más se adecue a sus prioridades.

### 4. Decisión de compra

En esta última etapa, el consumidor opta por la opción más adecuada, y decide satisfacer su necesidad adquiriendo dicho servicio.

**Servicio 3**

Como tercer servicio de la empresa tenemos ofrecemos la creación de blogs para distintas empresas, estrategia muy utilizada para atraer la atención de público especifico y sobretodo público joven, dado que genera un medio para interactuar con la marca y así generar inquietud y más allá la necesidad de adquirir el producto.

**Servicio 4**

Como cuarto servicio de la empresa se ofrece la implementación de aplicaciones de venta, para que las empresas que lo soliciten puedan acceder con mucha más facilidad al mercado que deseen llegar, dado que las aplicaciones son muy utilizadas hoy en día, y un medio efectivo para poder acceder a distintos intereses que se puedan tener.

**Bibliografía:**

La estrategia del océano azul, w chan Kim y Renée Mauborgne

**Webgrafía:**

**https://rockcontent.com/es/blog/comportamiento-del-consumidor/**