

# Week 2

Saturday, August 20, 2022 10:53 AM

1940s

1970s IBM propone la computación

SSMED también fue propuesto por IBM

- Vender borradores: fábrica, luz, seguro social  
= 1 borrador costo \$ 10  
utilidad \$ n  
vol. (mucho)  
vender muchísimo para algo decente
  - Vender 1 curso: preparar, material, dinámica  
= costo \$ 50,000  
cobro \$ 55,000 → 17 alumnos: \$ 3 235 c/u  
Por el curso otra vez, cuesta ≈ \$ 0  
2 cursos: \$ 55 000 de ganancia
- Las cosas son deficitarias: al momento de darlo hay déficit  
El conocimiento no es deficitario sino superávit (mejora)  
↓  
conocimiento lógico  
inversa a lo que se vende
- es mejor vender conocimiento q borradores
- IBM ahora se dedica a e-services desde que sugieren SSME, servicios surgen y aumentan

Marketing: convence, preconvence para que llegues convencido.

- MKT de productos: su resultado se ve en ventas. Llegas preconvenido
  - MKT de servicios: el MKT es diferente, word of mouth, MKT es inútil  
= el MKT - el servicio es en el momento en el que se vende.
    - en el servicio no vas preconvenido como en producto
    - No importa lo que te venden/dicen
- ↳ MKT se hace por los clientes, egresados  
↳ los clientes son el mercader de un servicio  
- Los clientes lo valoran, si la calidad se desvía, el mercader (clientes) ya nadie se convence.

Surge  
Service MKT

↓  
por el campo  
inexplorado de  
cliente = mercader

outsourcing is a relationship of service

Las telecomunicaciones definen la marcha de la tecnología



servidores y cobras acceso  
porque la gente quiere acceso

↳ en lugar de venderles  
1 disco duro

teacher told me I remind him of  
his daughter. How she stands.

Tarea

1. Ver todos los videos
2. 3 artículos no obligatorios haz lo que quieras