

GUIA PARA EL APRENDIZAJE Introducción al Marketing

NOMBRE DE ALUMNO.....CURSO.....

ASIGNATURA.....NIVEL.....

UNIDAD: Mejorando el uso de los recursos

CONTENIDO: Herramientas de marketing para el análisis de productos y servicios

OBJETIVO DE APRENDIZAJE: OA 1 Identificar necesidades que impliquen la reducción de efectos perjudiciales relacionados con el uso de recursos energéticos y materiales en una perspectiva de sustentabilidad.

I.- INSTRUCCIONES:

Lea atentamente la descripción de cada herramienta (FODA y 4P). Luego de comprender los contenidos, deberá realizar los ejercicios expuestos al final de la guía de trabajo.

Introducción, Qué es el Marketing.

El Marketing es la organización de actividades que identifican las necesidades y deseos de los diferentes usuarios para poder satisfacerlos de la mejor manera posible mediante la promoción e intercambio de productos y servicios. Generalmente se le asocia a la publicidad, pero es más que eso.

El marketing cuenta con una serie de herramientas, pero nos enfocaremos en dos: **Herramienta 4P y FODA.**



II.- Desarrollo de Contenidos/Habilidad : Análisis FODA:

Se utiliza comúnmente para analizar el estado de alguna organización que se busque mejorar. Incluso se puede utilizar para describir y analizar personas.

Este análisis se divide en cuatro aspectos que servirán luego para mejorar un servicio/producto antes de presentarlo al mercado o bien para mejorarlo en relación con la competencia.

-Fortalezas: los atributos o características positivas que una industria o empresa contiene para alcanzar los objetivos.

-Debilidades: lo que es perjudicial o factores desfavorables para la ejecución del objetivo.

-Oportunidades: las condiciones externas, lo que está a la vista por todos o la popularidad y competitividad que tenga la industria u organización útiles para alcanzar el objetivo

-Amenazas: lo perjudicial, lo que amenaza la supervivencia de la industria o empresa que se encuentran externamente, las cuales, pudieran convertirse en oportunidades, para alcanzar el objetivo.

EJEMPLO ANALISIS FODA	
<p><i>Ejemplos de Fortalezas</i></p> <ul style="list-style-type: none">-Agradable lugar de trabajo-Calidad del producto final-Las oficinas están bien equipadas.-Recursos humanos motivados y contentos-Procesos técnicos y administrativos de calidad	<p><i>Ejemplos de Debilidades</i></p> <ul style="list-style-type: none">-Salarios deficientes y pagos no puntuales-Equipo de oficinas dañadas, deficientes y desactualizados.-No capacitar al personal-Problemas financieros-Productos de baja calidad-Falta de planeación
<p><i>Ejemplos de Oportunidades</i></p> <ul style="list-style-type: none">-Constante crecimiento de la industria-Alta demanda de servicios o productos-No existen negocios similares en el sector-Necesidad del producto	<p><i>Ejemplos de Amenazas</i></p> <ul style="list-style-type: none">-Fuerte competencia-Aumento de precios-Poca o baja contratación de empleados-Competencia consolidada en el mercado-Bajo crecimiento de la organización o empresa.

2- Herramienta 4P:

Hace referencia a cuatro áreas fundamentales del Marketing. **Producto, Precio, Plaza, Promoción**. Las 4 p del marketing son muy prácticas para elaborar los estudios, acciones y análisis básicos antes de sacar al mercado un nuevo servicio o producto.

Producto

Es el elemento sobre el que gira cualquier tipo de campaña de marketing. Pretende satisfacer un deseo o necesidad de cualquier consumidor y no es solo algo tangible, también puede ser digital y engloba valores e ideas. Para analizar y definir el producto adecuadamente es necesario responder a las siguientes preguntas:

- ¿Qué vendo?
- ¿Qué necesidades puede cubrir?
- ¿Cuáles son los beneficios que ofrece con cada una de sus características?
- ¿Aporta un valor añadido?

Precio

Fijar el precio adecuado no es una tarea sencilla, es algo en lo que cualquier consumidor fija la vista antes siquiera de observar sus características o diferencias frente a una posible competencia.

Para fijar un precio óptimo se debe realizar un estudio para saber cuánto está dispuesto a pagar un consumidor por él, cuáles son los precios de tus competidores para productos similares y calcular las ganancias.

Mediante el precio se puede observar elementos como calidad, diseño, exclusividad, etcétera.

Plaza

La plaza (punto de venta) o distribución es el proceso mediante el cual el producto o servicio llega hasta nuestro cliente, que puede ser mayorista o final. La plaza es básicamente el lugar donde se vende el producto/servicio.

En la distribución existen múltiples variables como por ejemplo:

- Almacenamiento.
- Transporte.
- Tiempos de la operación.
- Costes de los envíos.
- Canales que más me conviene utilizar: venta directa, distribuidores, tiendas online, etc.

Promoción

En la promoción se incluyen todos aquellos medios, canales y técnicas que van a dar a conocer nuestro producto.

En la actualidad, a los medios tradicionales como vallas publicitarias, anuncios en radio o televisión, debemos sumar estrategias de marketing digital, es decir todo lo realizado en internet y redes sociales.



III.- Cierre. Actividades para medir lo aprendido (Ejercicios). Además, si necesitas consultar puedes contactarte al e-mail departametoartec@gmail.com.

1.a Análisis FODA.

En las siguientes tablas desarrolle un análisis FODA para **dos servicios** a su elección. El primer lugar indique qué servicio seleccionó y realice una pequeña descripción para comprender la función del servicio seleccionado. Luego complete la tabla según se explicó anteriormente.

ANALISIS FODA 1	
Servicio a analizar:	
Fortalezas	Debilidades
Oportunidades	Amenazas

ANALISIS FODA 2	
Servicio a analizar:	
Fortalezas	Debilidades
Oportunidades	Amenazas

2.b Análisis usando herramienta 4P.

Usando el siguiente diagrama desarrolle un análisis 4P para **un producto y un servicio** a su elección.

El primer lugar indique qué producto/servicio se seleccionó anotando su nombre y marca. Luego complete las tablas según se describió anteriormente.

Diagrama 1

PRODUCTO		PRECIO
PROMOCION	Anotar Nombre producto	PLAZA

Diagrama 2

PRODUCTO		PRECIO
PROMOCION	Anotar Nombre servicio	PLAZA