

Taller Escrito para recuperación de tiempo:

Grado 10° Emprendimiento

Nota: Realiza un resumen en el cuaderno sobre Principios del Mercadeo y responde el cuestionario

Taller: Principios del Mercadeo

Objetivo General

Identificar y aplicar los principios básicos del mercadeo conocidos como **las 4P del marketing: Producto, Precio, Plaza y Promoción**, comprendiendo cómo influyen en el éxito de un producto o servicio en el mercado.

1. Lectura: Principios del Mercadeo

El **mercadeo** o **marketing** es el conjunto de actividades que realizan las empresas para **identificar las necesidades de los clientes, diseñar productos o servicios que las satisfagan y ofrecerlos de manera adecuada al mercado.**

El objetivo principal del mercadeo es **lograr que un producto o servicio sea conocido, valorado y comprado por los consumidores.**

Para lograr esto, las empresas utilizan una estrategia conocida como **las 4P del mercadeo**, también llamada **mezcla de marketing.**

1. Producto

El **producto** es todo aquello que una empresa ofrece al mercado para satisfacer una necesidad o deseo del consumidor.

Un producto puede ser:

- Un objeto físico (ropa, celulares, alimentos)
- Un servicio (transporte, educación, internet)
- Una experiencia (turismo, entretenimiento)

Un buen producto debe tener:

- **Calidad**
- **Diseño atractivo**
- **Utilidad**
- **Durabilidad**
- **Diferenciación frente a la competencia**

Por ejemplo, si una empresa vende **botellas reutilizables**, debe pensar en el material, el tamaño, el diseño, el color y la utilidad para el cliente.

2. Precio

El **precio** es la cantidad de dinero que el cliente debe pagar para adquirir un producto o servicio.

Para definir el precio se deben considerar varios aspectos:

- Costos de producción
- Precios de la competencia
- Capacidad económica del cliente
- Valor percibido del producto

Un precio muy alto puede hacer que los clientes no compren el producto, mientras que un precio muy bajo puede generar pérdidas para la empresa.

Por ejemplo, una empresa que vende camisetas debe calcular:

- Costo de la tela
- Costo de producción
- Transporte
- Ganancia esperada

3. Plaza (Distribución)

La **plaza** se refiere al **lugar o canal por donde el producto llega al consumidor**.

Es decir, **cómo se distribuye el producto** para que el cliente pueda adquirirlo.

Algunas formas de distribución son:

- Tiendas físicas
- Supermercados
- Ventas por internet
- Redes sociales
- Domicilios

La elección de la plaza depende del tipo de producto y del público al que va dirigido.

Por ejemplo:

- Los productos agrícolas se venden en **mercados o plazas de mercado**.
- Los productos tecnológicos se venden en **tiendas especializadas o en línea**.

4. Promoción

La **promoción** consiste en **todas las estrategias utilizadas para dar a conocer el producto y persuadir a los clientes para que lo compren.**

Algunas herramientas de promoción son:

- Publicidad en televisión
- Publicidad en redes sociales
- Descuentos
- Ofertas
- Volantes
- Demostraciones del producto

Hoy en día, muchas empresas utilizan **Instagram, Facebook, TikTok y WhatsApp** para promocionar sus productos.

Una buena promoción permite que los clientes:

- Conozcan el producto
- Confíen en la marca
- Decidan comprarlo

Actividad

Responde las siguientes preguntas.

1. ¿Qué es el mercadeo?
2. ¿Cuál es el objetivo principal del marketing?
3. ¿Qué significa la estrategia de las **4P del mercadeo**?
4. ¿Qué se entiende por **producto** en el marketing?
5. Menciona tres características que debe tener un buen producto.
6. ¿Qué es el **precio** y por qué es importante?
7. Menciona dos factores que influyen en la fijación del precio.
8. ¿Qué significa la **plaza** en el mercadeo?
9. Nombra tres formas de distribución de un producto.
10. ¿Qué es la **promoción** y para qué sirve?