

MÓDULO FORMATIVO: Animación en el punto de ventas

OBJETIVO: Conocer la definición, importancia y características del Marketing, así como desarrollar estrategias para llegar al cliente ideal mediante acciones del mix de marketing.

Ficha N.º BT04C1	
<p>Tema: Actividades de marketing</p>	<p>Contenido procedimental: Conocer el Marketing: definición, características, importancia, Tipos de marketing, Marketing mix</p>
Contenidos	Actividades de aprendizaje
<p>En el contexto actual es una constante la reducción de personal y la automatización de los procesos, lo cual implica que sea menos recurrente la necesidad de equipo de trabajo y sobre todo el menos especializado, en tal sentido, un camino que abre senderos hacia el cumplir los sueños es la aplicación del marketing para actividades que apasionen a las personas.</p> <p>En este sentido el Marketing es el proceso mediante el cual se intercambia valor mediante la satisfacción de necesidades latentes y por parte del cliente también recibe valor.</p> <p>Las características del marketing son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aporta valor al cliente mediante el ofrecimiento de su pasión reflejado en un producto o servicio. • Se enfoca en conocer a su cliente ideal. • Su importancia radica en diferenciarse de otros oferentes para atraer a su cliente ideal. • Busca aumentar las ventas mediante estrategias de producto, precio, plaza y promoción. • La creatividad es uno de los ejes para crear contenido y compañías de promoción y publicidad efectiva. <p>Para tomar cualquier decisión de marketing, es importante investigar lo que requiere el mercado, la técnica de la encuesta es de gran ayuda para obtener datos.</p> <p>Muestre el video, haciendo pausas para determinar la importancia de la aplicación del marketing en la generación de actividades económicas emprendedoras.</p> <p>Cabe indicar que existen dos tipos de marketing, el tradicional que utiliza medios físicos y presenciales y el</p>	<p>Tareas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar la pasión de cada estudiante, y sobre ese gusto o pasión crear una propuesta de marketing. 2. Realizar una breve investigación de mercados sobre su ida de negocio, para conocer la aceptación del producto o servicio. 3. Diseñar los elementos del mix de marketing, es decir los criterios de producto, precio, plaza y promoción con los cuales se lanzaría el producto o servicio al mercado. 4. Comparta mediante una exposición creativa con sus compañeros, o elabore un informe de su experiencia. 5. Recuerden recibir las conclusiones del proceso y cómo esta experiencia amplió su conocimiento.

digital que abarca las acciones en redes sociales y medios digitales.

Además, conocerá sobre el marketing mix, el cual consiste en tomar en cuenta las 4P's del Marketing: Producto, Precio, Plaza y Promoción.

Actividades recomendadas

Evalúe varios casos de Marketing Mix, determinando las características del producto o servicio, el análisis del precio, las promociones que lanza la marca y la plaza en donde se presenta, con ello se logrará ampliar el criterio del estudiante.