1. **Dentro del marketing ¿qué es una necesidad, un deseo y una demanda? ¿Cómo se relacionan?**

– Necesidad: Cuando hablamos de “necesidad” nos referimos a la sensación de carencia, ya sea fisiológica o psicológica, común a todos los seres humanos, independientemente de su cultura y de sus rasgos personales. Estas necesidades son inherentes a los individuos, el marketing no las puede crear, simplemente puede limitarse a localizarlas. Ejemplos de necesidades serían el hambre, el sueño, la necesidad de cariño o la necesidad de comunicación.

– Deseo: El deseo es la forma concreta en la que se expresa la voluntad de satisfacer o cubrir una necesidad. A diferencia de la necesidad, el deseo sí depende tanto de las características personales como de la cultura del individuo. Otra diferencia con respecto a la necesidad es que, mientras la necesidad siempre está presente al ser un acto involuntario, el deseo es un acto voluntario. Un ejemplo de deseo sería el decidir comprar un móvil para satisfacer la necesidad de comunicación.

– Demanda: La demanda es la formulación expresa de un deseo condicionada por los recursos disponibles. Dado que los recursos son limitados, nuestra demanda va a condicionar nuestro deseo, haciendo que optemos por un artículo mejor o peor para cubrir nuestras necesidades. Continuando el ejemplo de la necesidad de comunicación, la demanda sería optar por comprar un iPhone en caso de tener recursos suficientes, u optar por un móvil con menores prestaciones si nuestros recursos son limitados.

**Necesidades, Deseos y demanda.** Tres conceptos fundamentales en el marketing. Tan fundamentales que, de hecho, podríamos decir que el gran objetivo del marketing tiene que ver precisamente con ellos: identificar las necesidades de las personas, canalizarlas en deseos, y detectar, de entre las personas que tienen un deseo, a los que tienen capacidad  de convertirse en demanda para estimularlos y dirigirlos hacia la compra.

1. **Investiga y escribe cuál es la diferencia entre marketing y la publicidad.**

¿Qué es el marketing?

El marketing es la disciplina que se encarga de estudiar el comportamiento de los mercados y de los consumidores. Su principal finalidad es atraer, captar, retener y fidelizar a nuevos clientes; en resumidas cuentas, se trata de aumentar las ventas de una marca o empresa.

**¿Qué es la publicidad?**

La publicidad es una forma de comunicación dirigida a los consumidores que tiene como objetivo incrementar el consumo de un producto o servicio, mejorar la imagen de una marca o reposicionarla dentro de la mente del consumidor. En la distinción entre marketing y publicidad, la publicidad sería una parte del marketing, ubicada dentro de las estrategias de promoción.

**La diferencia entre marketing y publicidad se da de la siguiente manera.**

La publicidad siempre es marketing, pero el marketing no es necesariamente publicidad.

El Marketing se maneja según 6 aspectos principales: producto, precio, promoción, lugar, gente y proceso. De todas ellas, solo la promoción es también un aspecto de la Publicidad.

El marketing se realiza con la intención de aumentar las ventas, mientras que la publicidad se realiza con el objetivo de atraer a los clientes.

El marketing se centra en la creación de un mercado para el producto y la construcción de la reputación, mientras que la publicidad se centra en la búsqueda de la atención del público.

El marketing es un proceso a largo plazo. Por otro lado, la publicidad es un proceso a corto plazo.

A su vez, existen algunas similitudes entre estas dos técnicas: el objetivo principal de ambas es aumentar las ventas, ya sea directa o indirectamente, promocionar el producto o servicio y acercar el mismo a los clientes objetivos.