

Instituto Pinar del
Rafael Arcevaldo Martínez

Nombre:

Shayli Azucena Pérez Méndez

Profesor(a):

Maryte Escobar

Grado:

bto. perito en administración de empresas

Curso:

Marketing III

Tarea:

Estudio de la muestra que influye en los clientes

Ciclo Escolar:

2027

Presentación

El presente trabajo tiene como fin darle a conocer sobre lo importante que es la música para los clientes en una empresa, pues este tema es muy importante tomarlo en cuenta en una empresa ya que genera atracción para ellos.

La importancia de la música en los clientes.

Pues la música juega un papel muy importante desde el punto de vista de que es el mercadeo hablando de un mensaje o un objetivo para con nuestros clientes. Con la música logramos muchas veces los efectos que queremos, que la gente se sienta a gusto, tranquilo o eufórico.

El consumo está dando, cada vez más, por experiencias del momento que uno tiene en un local comercial, dependiendo del tipo de melodías se tiene una relación con el producto y el mensaje que quiere transmitir y el cliente que va a usarlo.

La música suave y relajante se puede poner en un almacén con poca afluencia de público, así se logra que las personas perciban un ambiente agradable y tranquilo. Si hay mucha gente y lo que se quiere es que los clientes fluyan y las cosas se hagan más rápido, ahí lo ideal es poner un ritmo y alegría para estimular, la música tiene la capacidad de estimular el sistema neural.

La música influye de manera indirecta en la decisión de compra, sin embargo, si está bien elegida influye a favor del local para que los gente y compre, pero si no hace que haya rechazo y se retire del almacén.

Las melodías dependen del tipo de productos, pero de igual manera el volumen. También juega un papel importante, si es para ambientación musical, el punto se hace a tres decibelios por encima del ruido ambiente, los expertos coinciden en que la música en los locales comerciales es el lenguaje con el que se comunican con el cliente y varía dependiendo de la estrategia de cada marca.

Una música suave en un local comercial hará que el cliente se relaje y emplee más tiempo en su proceso de compra, por lo que permanecerá un periodo más largo en este sitio.

La música rápida hará que el cliente compre con más rapidez y casi sin darse cuenta, por ello es importante ambientar el local, ya que los sonidos influyen en el comportamiento de las personas.

Es importante tener en cuenta el tamaño del establecimiento para escoger el volumen de la música, un local demasiado pequeño con música a alto volumen hará que los clientes salgan corriendo.

No saturar la tienda de música ambiental es esencial, esto hace que los clientes se vuelvan insensibles a ella y que por tanto la melodía no cause ningún efecto en su comportamiento de compra.

La música es un gran recurso para comunicar, transmite los valores de la marca, los refuerza e incrementa el volumen del negocio, es un elemento distintivo que la diferencia, provoca en el cliente una experiencia de compra mucho más positiva, por lo tanto los beneficios de la música en un negocio son muy positivos.

La música crea una imagen de marca, genera una conexión emocional con el cliente y marca el ritmo del establecimiento, además, incentiva al cliente a quedarse más tiempo en la tienda y por lo tanto, aumenta las posibilidades de compra y fidelización.

La música es unq importante herramienta de seducción, ayuda a generar confianza entre el cliente y el establecimiento, embelena, recrea situaciones y hasta marca ritmos de desplazamiento.

A la hora de crear una lista de canciones para el negocio, más que el gusto personal, se debe elegir aquellas que nazcan de acuerdo con el público objetivo.

Ejemplo Si vas a vender productos exclusivos o en un restaurant, probablemente tu mejor opción sea la música clásica o el jazz.

Música clásica: ha funcionado en publicidad de líneas aéreas, perfumes o moda de alto nivel.

Musica Pop: se ha utilizado en la venta de automóviles, jeans, almohadas y tiendas de alimentos.

Música romántica: ha tenido éxito en la promoción de instituciones financieras.



Criterio personal

Para mí fue un gusto terminar esta tarea ya que incluye mucho al momento de hacer marketing para una empresa y generar clientes fieles y más posibilidades de que los clientes compren o hagan uso de nuestros productos y servicios.