

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

Los consumidores tienen necesidades y deseos en los que la empresa se centra para el desarrollo de productos y servicios que los satisfagan. El Marketing trata de influenciar en el deseo. Las necesidades son estados de carencia percibida, mientras que los deseos son formas que adquieren una necesidad moldeada por la cultura y la personalidad del individuo.

Los deseos se convierten en demandas cuando son respaldados por el poder de compra. El deseo representa la creencia del consumidor de que el producto satisface una necesidad básica de mejor forma que otros productos también disponibles en el mercado. En base a esa creencia se genera el concepto de valor y se origina la importancia de estudiar la conducta de los consumidores.

¿Cuál es la diferencia entre marketing y la publicidad?

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.