

Instituto Privado Mixto
“Rafael Arévalo Martínez”

Alumna:

Angelly Mirella Vásquez Cinto

Maestra:

Alejandra Escobar

Grado:

Tercero Básico

Curso:

Emprendimiento para la productividad

Bloque 2

Mercados y Publicidad

Marketing: También conocido como Marketing. Es un conjunto de principios y prácticas que buscan el aumento del comercio a través de la demanda. El marketing es más que promover los productos y servicios; es comercializar por medio de planear, fijar precios, distribuir los bienes dentro del mercado, crear ideas por medio del estudio del mercado para lograr sus metas, tomando como prioridad la satisfacción de las necesidades del cliente.

¿Que es una necesidad? Es aquella aspiración por parte del consumidor en términos de bienes o servicios. Es decir son aquellos puntos a satisfacer por parte de las empresas mediante el ofrecimiento de sus productos en el mercado.

¿Que es deseo? Es la forma en la que se expresa la voluntad de satisfacer una necesidad, o desear una cosa.

Que es una Demanda: Son servicios que los compradores están dispuestos que tiene la capacidad de pago para realizar la transacción a un precio determinado y en un lugar establecido.

Ejemplo



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, sólo 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 de 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 servicios y acercar el mismo a los clientes objetivos.