



INSTITUCIÓN EDUCATIVA AGROPECUARIA CINCO DÍAS

TIMBÍO CAUCA

Resolución N° 1492-11-2004

DANE 219807000022 NIT. 817.006.271-0

AREA:	UNIDAD	TEMA	GRADO	PERIODO	DOCENTE
EMPREDIMIENTO	TRES (3)	TRES (3)	ONCE	TERCERO 2021	SARY MABEL MARTINEZ BOLAÑOS CELULAR:3148110941 Whatsapp:3148110941 CORREO: sarymartinez08@gmail.com
NOMBRES Y APELLIDOS DEL ESTUDIANTE:					

OBJETIVO: Analizar la importancia del Marketing Empresarial

GUIA DE TRABAJO # 1

EL MARKETING EMPRESARIAL

El Marketing Empresarial es un conjunto de acciones promocionales que tienen como objetivo ganar nuevos clientes y retener a los existentes, asegurando el éxito de la organización. Una estrategia de Marketing Empresarial es indispensable para construir la imagen de tu empresa en el mercado, posicionando la marca con tu público objetivo, tus competidores y otros interesados en la organización.

Hacer uso de esta estrategia de marketing puede ser un gran diferenciador al definir las acciones más beneficiosas para tu negocio, de acuerdo con los objetivos propuestos, dirigiendo los esfuerzos.

¿CÓMO CREAR UNA ESTRATEGIA DE MARKETING EMPRESARIAL?

Hay varias acciones que tu empresa debe invertir para hacer un Marketing Empresarial eficiente. Entre las mejores prácticas, podemos destacar:

1. Saber cuáles son las 4P's del marketing

Las 4P's del marketing son la base para construir cualquier estrategia promocional. Sin conocer estos 4 elementos a fondo, es probable que tu empresa no alcance los objetivos establecidos en el plan de marketing. Las 4P's del marketing son:

1.1. Producto: El P de producto se refiere a lo que tu empresa ofrece a tus consumidores, ya sea un producto en sí mismo o incluso un servicio. Es muy importante que este producto vaya más allá de simplemente ofrecer un material. Debe diseñarse para resolver el problema de tus clientes ayudándoles a alcanzar sus objetivos.



INSTITUCIÓN EDUCATIVA AGROPECUARIA CINCO DÍAS
TIMBÍO CAUCA

Resolución N° 1492-11-2004
DANE 219807000022 NIT. 817.006.271-0

Para destacarse de tus competidores, lo ideal es que tu empresa puedas presentar diferenciales claros en el diseño de tus productos, elementos que los hagan únicos y, por lo tanto, deseables para tu público objetivo.

1.2. Precio: Como tu nombre lo indica, el precio es el valor monetario que los clientes comerciales deberán pagar para comprar tus productos o servicios. Además de estar directamente relacionado con las ganancias de tu organización, el precio puede ayudar a atraer la atención pública a tu negocio.

Un precio más alto que el promedio del mercado puede, por ejemplo, ayudar a transmitir la idea de que los productos y servicios de tu empresa son de mayor calidad, atrayendo la atención de un público selecto. Por otro lado, los precios bajos pueden atraer la atención de un gran número de consumidores, lo que ayuda a aumentar las ventas.

1.3. Punto de venta: El punto de venta o la plaza es el punto comercial de la empresa, el lugar donde se comercializan productos y servicios, luego de todo el proceso de logística establecido en la plaza. Se refiere no solo a la ubicación física, sino también a todos los entornos virtuales en los que se encuentra tu negocio, como un sitio WEB. Es uno de los elementos que más influye en la experiencia de consumo de tu cliente. Una tienda desorganizada y sucia, puede causar una mala impresión en tu cliente y hacer que tenga miedo de ir allí.

1.4. Promoción: La promoción está directamente relacionada con la divulgación de los productos y servicios de tu empresa, e incluye todos los canales que se utilizarán para dar a conocer tu empresa en el mercado, ya sea digital o tradicional.

ACTIVIDAD # 1

En tu cuaderno de emprendimiento realiza lo siguiente:

1. Da tu propio concepto de Marketing Empresarial
2. Cuáles son las 4P's del marketing. Explique brevemente
3. Teniendo en cuenta el concepto de **Producto** vas hacer uso de tu imaginación para crear el nombre y la descripción de un producto que te gustaría lanzar al mercado. Vas a pensar en que sea un producto llamativo e innovador y que quizás no exista en el mercado, guíate con el siguiente ejemplo:
Un cuaderno que incluya un dispositivo en la última hoja y que sirva como calculadora, lo llamaría "BOOK CALCULATOR". **Dibuja ese producto que te imaginaste y describe cuál es su uso.**
4. Piensa cual materia prima utilizarías para la creación de TU producto y escribe la cantidad y el valor que crees que costaría hacer ese producto.
5. Describe cual sería el mercado específico donde venderías tu producto y que estrategias utilizarías para que el consumidor comparara tu producto.
6. En un octavo de cartulina realiza un aviso publicitario de tu producto, este debe ser llamativo para que los clientes se motiven a comprarlo.



INSTITUCIÓN EDUCATIVA AGROPECUARIA CINCO DÍAS
TIMBÍO CAUCA

Resolución N° 1492-11-2004
DANE 219807000022 NIT. 817.006.271-0

Recomendaciones:

1. Los trabajos deben estar muy bien presentados sobre todo orden y limpieza
2. Enviar los trabajos marcados con nombres completos y grados al WhatsApp **3148110941**
3. Saludar y ser muy respetuoso al enviar los trabajos
4. Ser muy puntual en la entrega de trabajos

AUTOEVALUACIÓN

De acuerdo al trabajo que realizaste en casa y de acuerdo a tu nivel de compromiso y de responsabilidad marca con una **X** el recuadro donde creas que va tu nota.

FRECUENCIA CON QUE CUMPLE	PONDERACIÓN(PUNTOS)	AUTOEVALUACIÓN Marque con una X	PLAN DE MEJORAMIENTO
SIEMPRE ENTREGA A TIEMPO, CON BUENA PRESENTACIÓN, SE EVIDENCIA UNA EXCELENTE DISPOSICION AL TRABAJO EN EQUIPO (APOYO FAMILIAR).	5,0 - 4,6		
ALGUNAS VECES ENTREGA SUS ACTIVIDADES ACADEMICAS A TIEMPO, SE EVIDENCIA UNA BUENA DISPOSICION AL TRABAJO EN EQUIPO (APOYO FAMILIAR).	4,5 – 4,0		
A VECES SE RETRASA EN LA ENTREGA DE SUS ACTIVIDADES Y SE EVIDENCIA POCO TRABAJO EN EQUIPO (APOYO FAMILIAR).	3,9 – 3,0		
FRECUENTE NO ENTREGA SUS ACTIVIDADES INCUMPLIENDO EL CRONOGRAMA PACTADO Y NO SE EVIDENCIA TRABAJO EN EQUIPO (APOYO FAMILIAR).	2,9 – 2,0		