

Rosario



emprende

“Rosario Emprende”

“ABC de mi
emprendimiento”

Rosario



emprende

Módulo II:

“Introducción al marketing y
a la comercialización”

ABC de mi emprendimiento: Módulos

1

- Iniciando mi emprendimiento

2

- Introducción al Marketing y comercialización

3

- Diseño y Comunicación

4

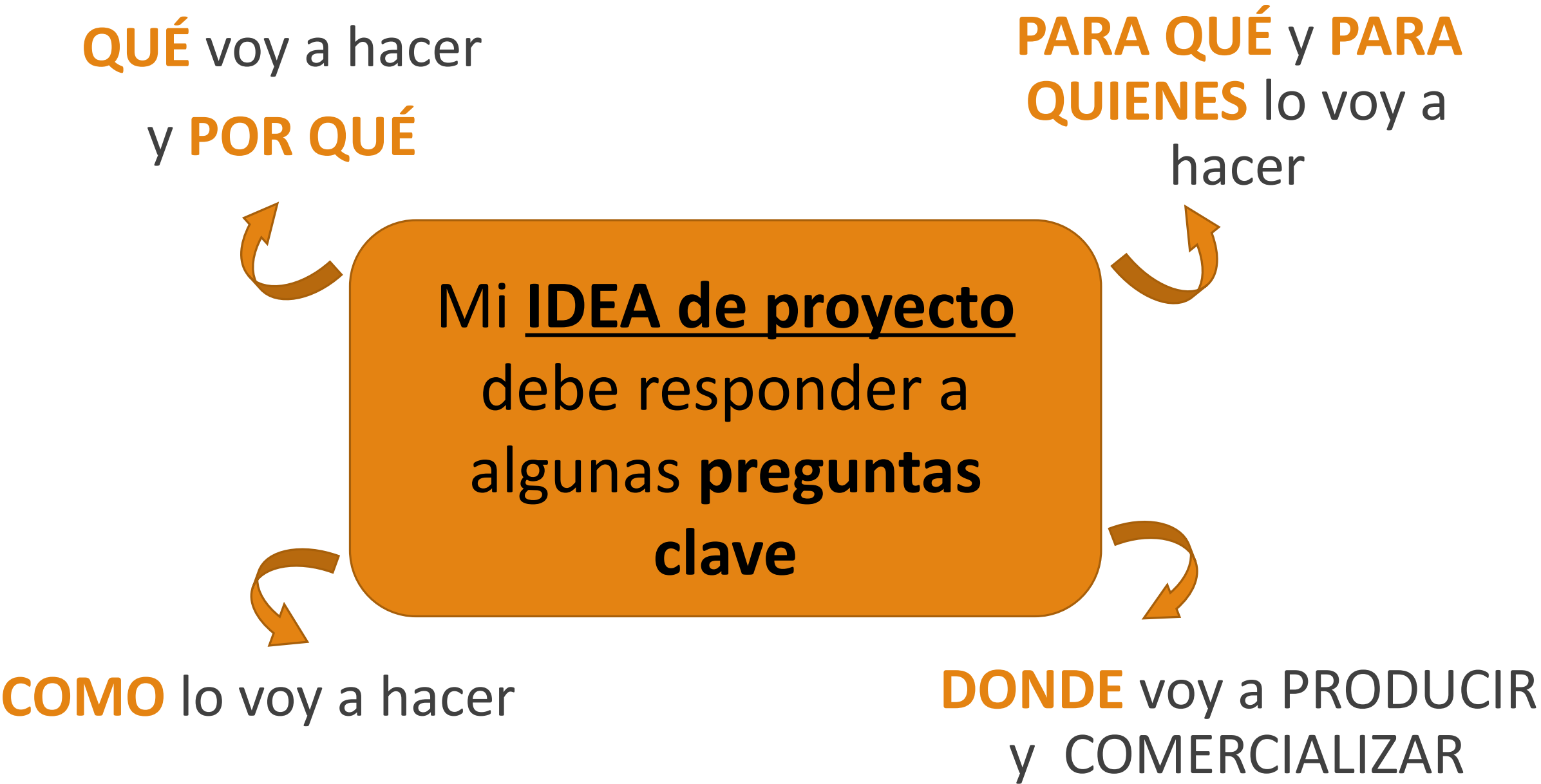
- Calculo de costos y fijación de precios

5

- Recapitulando lo aprendido. Propuesta de valor del proyecto

QUÉ voy a hacer
y **POR QUÉ**

PARA QUÉ y **PARA**
QUIENES lo voy a
hacer



Mi **IDEA de proyecto**
debe responder a
algunas **preguntas**
clave

COMO lo voy a hacer

DONDE voy a PRODUCIR
y COMERCIALIZAR



Comercialización

Pensamos en el **COMO...**

Cuál es el **camino** que debe recorrer mi producto para llegar hasta el comprador, los **elementos** que involucra (logística, transporte) y las **personas** que intervienen

¿Cuáles de estas preguntas.....

tienen que ver con

la comercialización?

QUÉ

voy a hacer

y **POR QUÉ**

PARA QUÉ y **PARA**

QUIENES

lo voy a
hacer

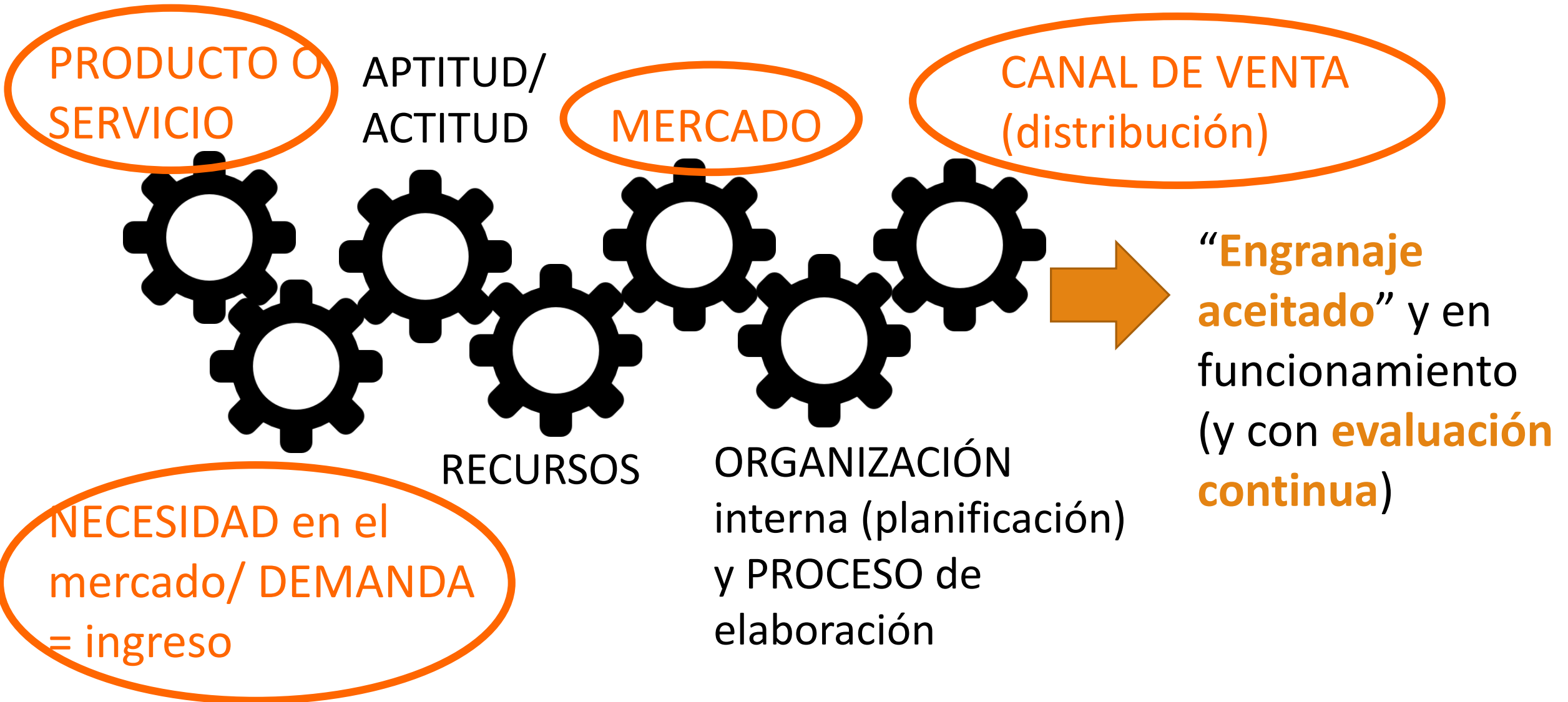
Mi **IDEA de proyecto**
debe responder a
algunas **preguntas**
clave

COMO lo voy a hacer

DONDE

voy a PRODUCIR
y COMERCIALIZAR

Pensando al emprendimiento como un **SISTEMA** integrado



Pensando mi emprendimiento como un
SISTEMA “integrado”.....

¿Qué componentes estarían más
relacionados con **la comercialización**?

- Necesidad en el mercado
- Producto / servicio
- Mercado
- Canal de venta



¿Es lo mismo la
comercialización que la **venta**?

La Comercialización
es un **proceso**



que involucra
el momento de la **Venta**



Marketing



Se trata de **REFLEXIONAR por anticipado**

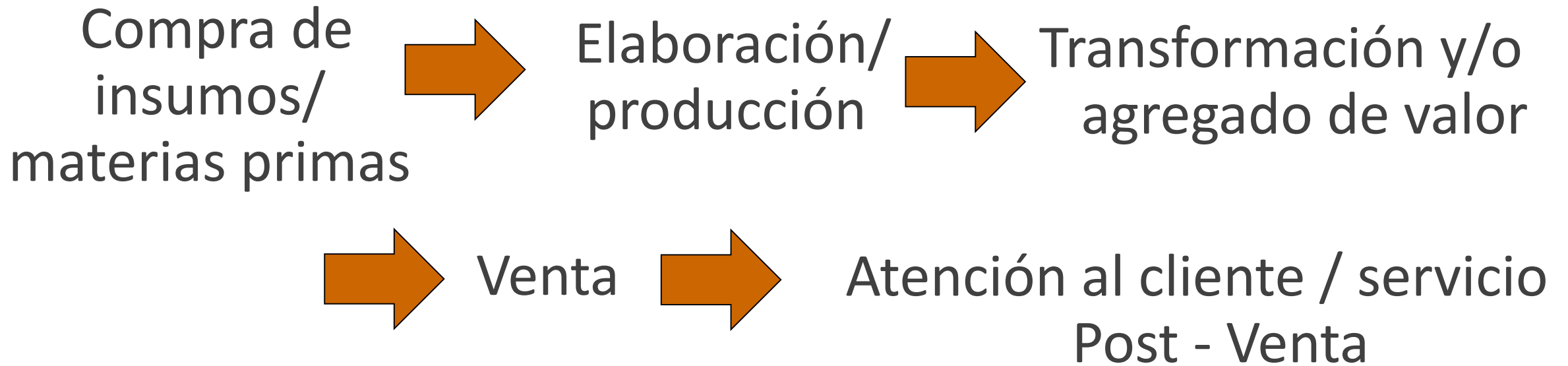
No es sólo vender el producto que ya elaboré,
sino que **ANTES** debo pensar.....



QUE hago, **COMO** lo hago, con **QUE**
CARACTERISTICAS, PARA QUIENES, COMO son
ellos/as, con **QUE PRECIO** lo vendo, **DONDE** y
COMO lo vendo



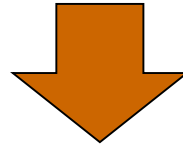
Marketing (en mi emprendimiento)



Es REFLEXIONAR un poco en el **“ANTES”** de estos PASOS o ETAPAS de mi PROCESO

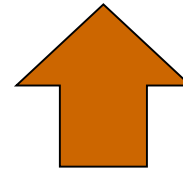
Esa **REFLEXION** me va a permitir

PLANIFICAR elementos CLAVE de mi emprendimiento,
DISEÑAR y ADAPTAR mi producto/servicio al mercado y a
las **necesidades y gustos** de mis compradores



Esto se conoce como

“INVESTIGACION de MERCADO”



Para ANTICIPARME y REFLEXIONAR voy a necesitar **recolectar**
INFORMACION, y con ella tomar **DECISIONES**





Pero antes de seguir....

¿Qué entendemos por “**MERCADO**”?

¿Qué es el **MERCADO** para ustedes?

Lugar físico donde se intercambian bienes y servicios por un precio



...pero tambiéndesde el **punto de vista del MARKETING**

Conjunto de **compradores** (actuales y potenciales) dispuestos a pagar un precio por un bien/ servicio



Conjunto de **emprendedores** que elaboran un bien/ servicio



Investigar el mercado: algunas preguntas

¿Existe “mercado” para nuestros productos?
(**compradores** actuales y potenciales)

¿Qué **otros emprendedores** que ofrecen lo mismo (o similar) hay en el mercado?



¿Qué **volumen/cuánto** debemos producir?

¿**Quiénes** y **que características** tienen los compradores o quiénes están actualmente comprando nuestro producto o servicio? (sexo, edad, nivel adquisitivo, gustos, hábitos de compra)

¿A **qué precio** podemos vender los productos o servicios?

Algunas **RECOMENDACIONES** para **investigar en persona** el mercado de tu producto/ servicio

Recorrer personalmente la zona donde piensas ofrecer tus productos.

Buscar emprendimientos/negocios que ofrezcan productos/servicios similares al tuyo o que cumplan la misma función.

Analizar su ubicación y sus horarios. Observar cuánta gente circula, se interesa, compra.

Identificar algunas características de esos clientes.



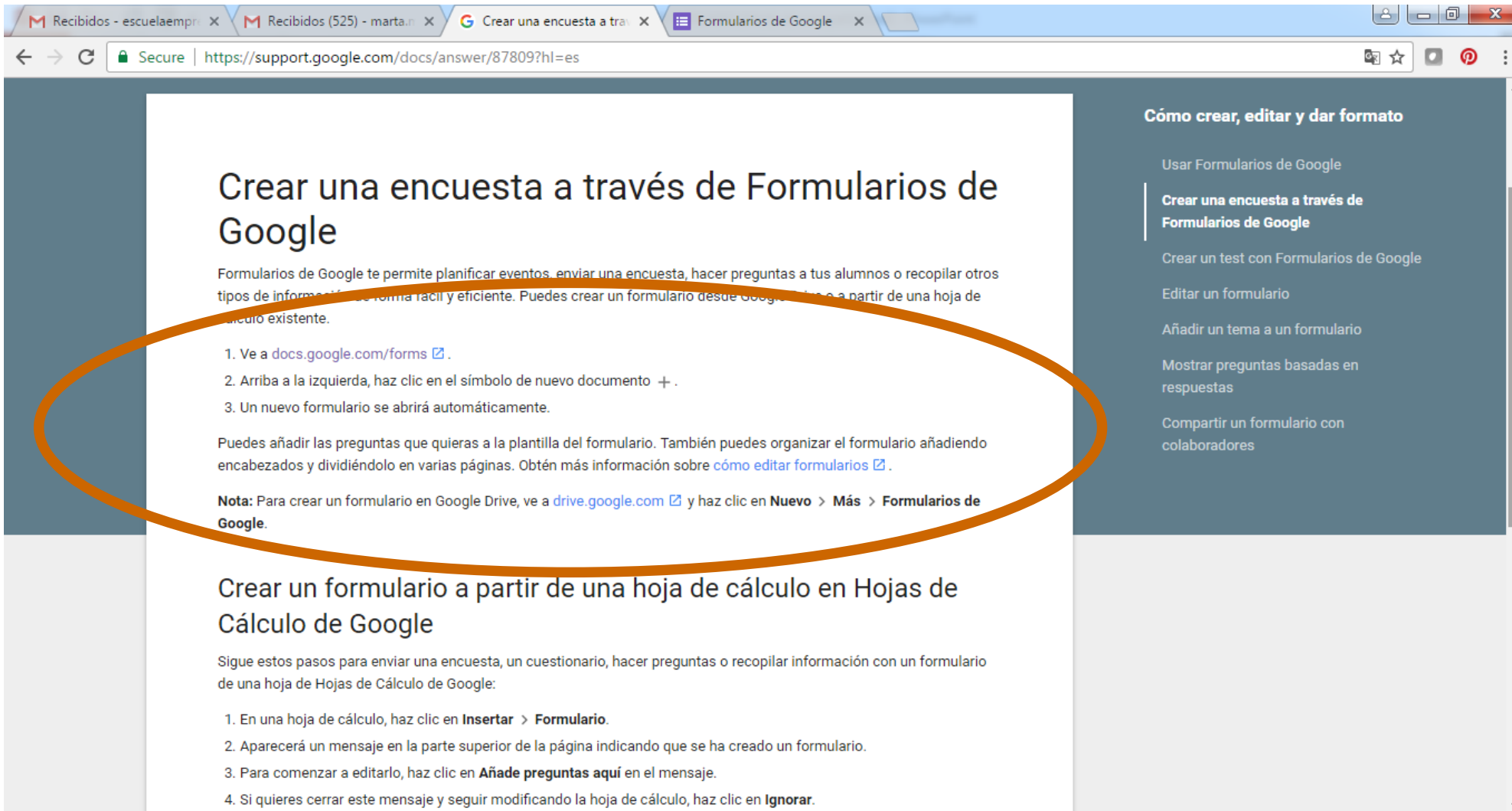
Algunas **RECOMENDACIONES** para **investigar en persona** el mercado de tu producto/ servicio

“**COMPRADOR MISTERIOSO**” : Puedes coordinar con algún amigo, familiar o colaborador que te ayude a realizar el trabajo de investigación presentándose en los negocios de productos como el tuyo **como si fuera un cliente, para observar y recolectar información**



PRUEBA DE MERCADO: podemos convocar un grupo de personas (familia, amigos) y hacerles que experimenten con el nuevo producto, observar sus **reacciones y comportamientos**, consultarles por sus **impresiones u opiniones**, y pedirles sus sugerencias (guía de preguntas)

Investigación por Internet: gratuito y accesible



Recibidos - escuelaempres... x Recibidos (525) - marta... x Crear una encuesta a través de Formularios de Google x

Secure | <https://support.google.com/docs/answer/87809?hl=es>

Crear una encuesta a través de Formularios de Google

Formularios de Google te permite planificar eventos, enviar una encuesta, hacer preguntas a tus alumnos o recopilar otros tipos de información de forma fácil y eficiente. Puedes crear un formulario desde Google Drive o a partir de una hoja de cálculo existente.

1. Ve a docs.google.com/forms.
2. Arriba a la izquierda, haz clic en el símbolo de nuevo documento +.
3. Un nuevo formulario se abrirá automáticamente.

Puedes añadir las preguntas que quieras a la plantilla del formulario. También puedes organizar el formulario añadiendo encabezados y dividiéndolo en varias páginas. Obtén más información sobre [cómo editar formularios](#).

Nota: Para crear un formulario en Google Drive, ve a drive.google.com y haz clic en **Nuevo** > **Más** > **Formularios de Google**.

Crear un formulario a partir de una hoja de cálculo en Hojas de Cálculo de Google

Sigue estos pasos para enviar una encuesta, un cuestionario, hacer preguntas o recopilar información con un formulario de una hoja de Hojas de Cálculo de Google:

1. En una hoja de cálculo, haz clic en **Insertar** > **Formulario**.
2. Aparecerá un mensaje en la parte superior de la página indicando que se ha creado un formulario.
3. Para comenzar a editarlo, haz clic en **Añade preguntas aquí** en el mensaje.
4. Si quieres cerrar este mensaje y seguir modificando la hoja de cálculo, haz clic en **Ignorar**.

Cómo crear, editar y dar formato

- Usar Formularios de Google
- Crear una encuesta a través de Formularios de Google**
- Crear un test con Formularios de Google
- Editar un formulario
- Añadir un tema a un formulario
- Mostrar preguntas basadas en respuestas
- Compartir un formulario con colaboradores

Formularios de Google para encuestas de opinión

Investigación por Internet: gratuito y accesible

Recibidos - escuelaempres... Recibidos (525) - marta... encuestas online - softw... encuesta online - Satisfac... Formularios de Google

Secure | <https://www.encuestafacil.com/RespWeb/Cuestionarios.aspx?EID=313&PGND=1&MSJ=NO#Inicio>

 **encuestafacil.com**

Satisfacción del Cliente (Producto) Abandonar->

1.- Ayúdenos a mejorar

Por favor, dedique un momento a completar esta pequeña encuesta, la información que nos proporcione será utilizada para mejorar nuestro producto.

Sus respuestas serán tratadas de forma confidencial y no serán utilizadas para ningún propósito distinto a la investigación llevada a cabo por [NOMBRE DE LA EMPRESA].

Esta encuesta dura aproximadamente 10 minutos.

1. ¿Cuánto tiempo lleva utilizando [INTRODUZCA PRODUCTO]?

- ☐ Menos de un mes
- ☐ Entre uno y seis meses
- ☐ Entre seis meses y un año
- ☐ Entre uno y tres años
- ☐ Más de tres años

2. ¿Con qué frecuencia utiliza [INTRODUZCA PRODUCTO]?

- ☐ Una o más veces a la semana
- ☐ Dos o tres veces al mes
- ☐ Una vez al mes
- ☐ Menos de una vez al mes

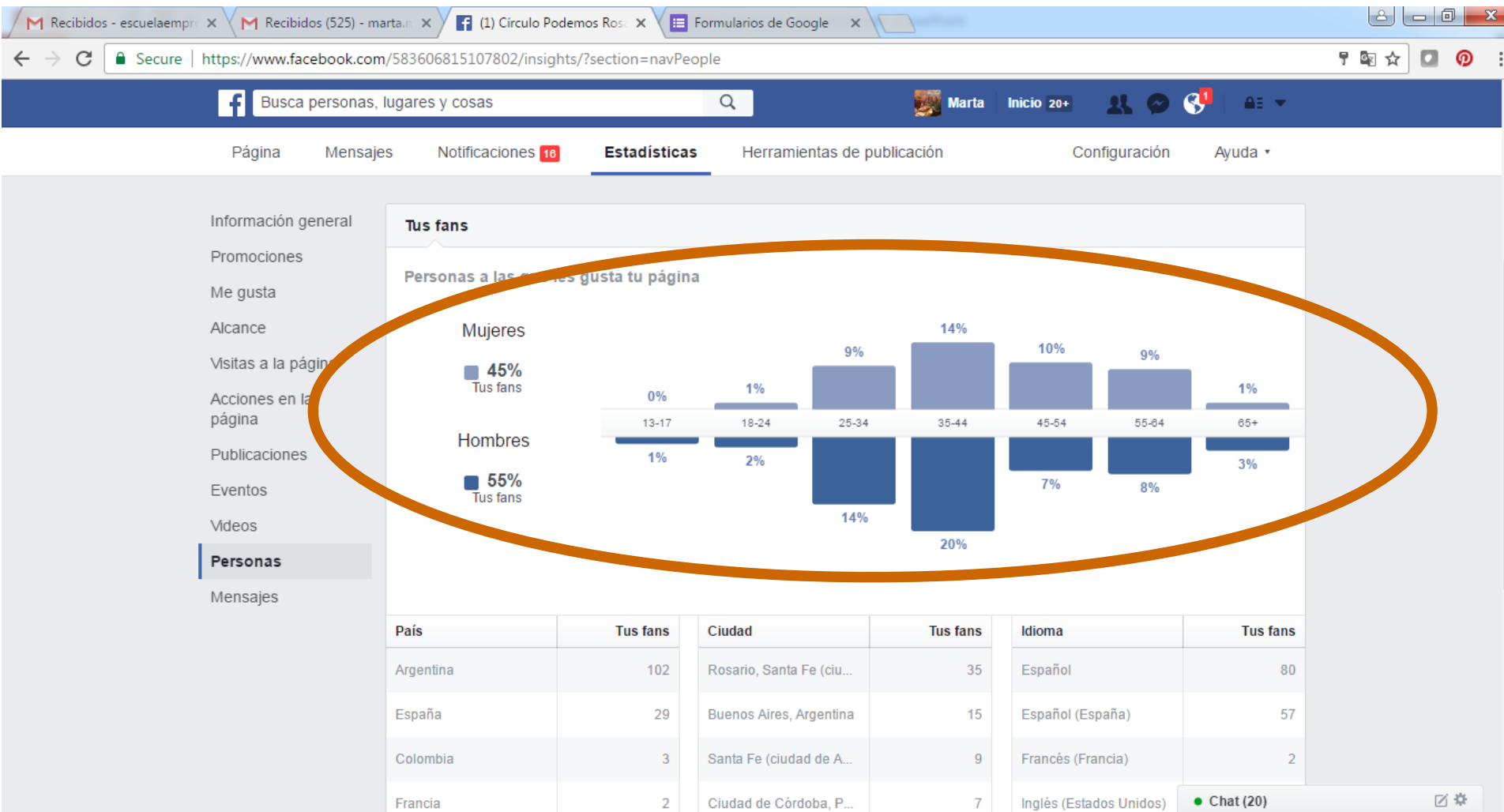
Siguiente->

17%

Encuestafacil.com no es responsable de ningún contenido enviado y/o incluido en esta encuesta.

Crea gratis tus encuestas online [encuestafacil.com](https://www.encuestafacil.com)

Encuestafacil.com



Perfil del
visitante de
“fanpage” de
Facebook
(sexo, edad,
geografía,
horas de
visita)

Marketing desde la **Economía Social**

Sirve para **INFORMARSE y ENTENDER** mejor el mercado y los consumidores a los que el producto debería **satisfacer la NECESIDAD/ DESEO** sin **crear/imponer nuevas**

Sirve para diseñar y trabajar en la **mejor CALIDAD posible del producto o servicio** (desde la **PERSPECTIVA del cliente/** usuario del producto)

Esta centrado en una **COMUNICACIÓN confiable de la CALIDAD hacia el publico consumidor** (más que en estimular la demanda “sin sentido” por el mero beneficio derivado de las ventas)

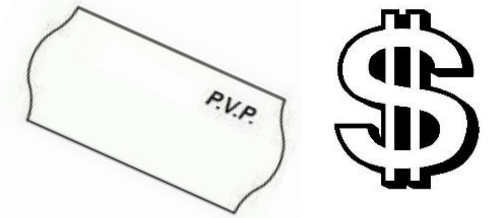
Permite **adecuar la CALIDAD y el PRECIO**, acorde con la capacidad de compra del cliente/ usuario del producto

Marketing: las 4 "P's"

Producto



Precio

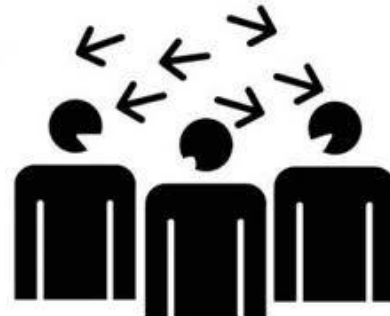


Las 4 P's del MARKETING:
que tendremos en cuenta
para nuestra planificación

Plaza



Publicidad y
promoción



Marketing: las 4 “P’s”



Producto

¿Qué hace **“especial”** y **diferente** mi producto? (respecto de otros)

¿Qué **características, singularidades, beneficios**, tiene?

¿Resuelve alguna **necesidad, deseo, utilidad**?

“Calidad ” como **percepción satisfactoria** de quien compra de las **cualidades internas y externas** del producto (proporciona una **función o utilidad**)



El Producto



ajedrea
COSMÉTICA ARTESANAL

Presentación general y diseño

Tamaños, colores, formas, texturas atractivos

Marca, logotipo



Envases, etiquetas

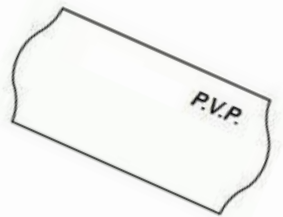
INFORMACIÓN NUTRICIONAL	
Tamaño de porción	250 ml (1 vaso)
Porciones por envase	4
Cantidades por porción	
Energía (contenido energético)	102 kcal
Grasa Total	0.5 g
Carbohidratos Totales	16 g
Proteína	8 g
Calcio	290 mg
Fibra	2 g



Envoltorio, bolsa de entrega



El precio



¿Cuánto me cuesta elaborar mi producto o servicio?

¿Cuál será mi margen de beneficio?

¿Estoy cubriendo mis costos?

¿Cuánto cobran otros emprendedores y comercios de la zona por productos iguales o similares al mío?

¿Cuánto estimo que estarían dispuestos a pagar los compradores a los que me dirijo por mi producto/ servicio?

“Plaza” o lugar de venta



¿Dónde encuentro a mis posibles clientes?

¿Qué lugares de venta elijo y por qué?

¿Comercializaré a través de comercios locales, distribuidores, venta directa,...?

¿Venderé por Internet? ¿Cómo?

Publicidad y promoción



¿Que medios voy a utilizar para dar a conocer mi producto/servicio?

¿Voy a hacer publicidad y/o promoción? ¿Dónde?

¿Utilizaré volantes, tarjetas personales,..?

¿Haré publicidad a través de la web, whatsapp, facebook, instagram ?



iiiiGRACIAS!!!!

