



aga marketing  
increasing marketing effectiveness®



Estimados Amigos:

En Aga Marketing, como todos los jueves, continuamos presentándoles artículos de temas relacionados con las nuevas tendencias en Marketing, Negocios, Investigación de mercados entre otro.

---

## El producto en el marketing mix

*Artículo Adaptado por AGA Marketing*

*Autor: Gestion*

El mundo empresarial cada vez se presenta una mayor evolución en los productos que se ofrecen en el mercado y una firme globalización en los negocios que realizan las empresas.

El mundo empresarial cada vez se presenta una mayor evolución en los productos que se ofrecen en el mercado y una firme globalización en los negocios que realizan las empresas.

Por lo tanto es necesaria la incorporación de nuevos actores que permitan aprovechar las nuevas tecnologías aplicadas a los negocios para hacer frente a mercados cada vez más competitivos.

Cuando se determina la actividad que va a realizar la empresa se establecen los productos en el marketing mix que el comprador va a adquirir, considerando sus necesidades económicas y sociales.

Cuando se realicen compras de materias primas, éstas requerirán de un conocimiento particular y además saber cuales son las especificaciones técnicas y la metodología a utilizar para su almacenaje.

### INVESTIGACIÓN

- Participación de mercados
- Atractividad de mercados
- Satisfacción del cliente
- Pruebas de producto
- Sesiones de grupo
- Monitoreo de precios
- De competencia
- Imagen y posicionamiento
- Test publicitarios
- Estudios Ad-hoc

### CONSULTORÍA

- Branding
- Marketing plan estratégico
- Expansión y diversificación
- Conocimiento de mercado
- Lanzamiento de productos
- Cursos de marketing

### COMUNICACIÓN

- Conceptos creativos
- Desarrollo de campañas
- Diseño gráfico
- Trade marketing
- Eventos y convenciones



aga marketing  
increasing marketing effectiveness®

15

Aniversario  
1998 • 2013



aga marketing  
increasing marketing effectiveness®



Si la empresa está orientada a la producción, el departamento de compras adquirirá materias primas, productos semielaborados, insumos y bienes de servicios para el desarrollo de sus procesos productivos.

El responsable de compras de una empresa industrial debe conocer todo lo referido a la producción, ya sea en cuanto a sus especificaciones técnicas como saber cuales son las necesidades de producción.

El comprador de una empresa comercial debe conocer lo relacionado con el producto final en cuanto a sus características y las variables que presenta el mercado pensando en las necesidades del consumidor final.

En general el comprador debe conocer sobre la calidad del producto en el marketing mix, como el tamaño y el peso, la variedad, el servicio post venta que cuenta, como es su empaque, como es su manipulación, entre otros aspectos.

Otras áreas de la empresa deben evaluar si El producto en el marketing mix es apto para el negocio, las utilidades que presenta frente al cliente o de la misma competencia, si es de fácil exhibición, si se debe contar con personal especializado, si hay espacio físico para su almacenamiento, a que segmento del mercado está dirigido, entre otras consideraciones.

También se debe analizar las tendencias que tenga, si es vigente en cuanto a los productos en el marketing mix que se encuentran en el mercado, cual es su consumo potencial, el grado de aceptación que tendrá por parte de los clientes, como es el entorno cultural y social en donde será ofertado, como son los factores geográficos y climáticos, como es el ambiente político y legal, la situación económica del medio, como es la competencia con otros productos, entre otras consideraciones.

## INVESTIGACIÓN

- Participación de mercados
- Atractividad de mercados
- Satisfacción del cliente
- Pruebas de producto
- Sesiones de grupo
- Monitoreo de precios
- De competencia
- Imagen y posicionamiento
- Test publicitarios
- Estudios Ad-hoc

## CONSULTORÍA

- Branding
- Marketing plan estratégico
- Expansión y diversificación
- Conocimiento de mercado
- Lanzamiento de productos
- Cursos de marketing

## COMUNICACIÓN

- Conceptos creativos
- Desarrollo de campañas
- Diseño gráfico
- Trade marketing
- Eventos y convenciones



aga marketing  
increasing marketing effectiveness®

15

Aniversario  
1998-2013



aga marketing  
increasing marketing effectiveness<sup>®</sup>



Esperamos que este artículo haya sido de su total agrado, por lo cuál nos ponemos a sus órdenes para ampliar este tema por los medios que sean más convenientes.

Nuestro próximo tema será de gran interés para ustedes, el cuál enviaremos en las próximas semanas.

Le saludamos sus amigos de **AGA MARKETING**.

### INVESTIGACIÓN

- Participación de mercados
- Atractividad de mercados
- Satisfacción del cliente
- Pruebas de producto
- Sesiones de grupo
- Monitoreo de precios
- De competencia
- Imagen y posicionamiento
- Test publicitarios
- Estudios Ad-hoc

### CONSULTORÍA

- Branding
- Marketing plan estratégico
- Expansión y diversificación
- Conocimiento de mercado
- Lanzamiento de productos
- Cursos de marketing

### COMUNICACIÓN

- Conceptos creativos
- Desarrollo de campañas
- Diseño gráfico
- Trade marketing
- Eventos y convenciones

Síguenos en:



aga marketing  
increasing marketing effectiveness<sup>®</sup>

15

Aniversario  
1998-2013