

Mercadotecnia de Productos de Consumo

Estrategias de Mercado de consumo

Estrategias de Mercado de consumo

Existen diferentes tipos de mercado desde el punto de vista del cliente, y sería muy simplista pretender que los compradores de un bien o servicio es el público en general. Cada tipo de mercado presenta características completamente diferentes; son precisamente estas diferencias las que permiten u obligan, a que se desarrollen estrategias de mercadotecnia específicas para cada tipo de mercado.



Tipos de mercado

Dentro de los diferentes tipos de mercado se conoce el mercado de consumo, el mercado industrial, el mercado gubernamental y el mercado de reventa



El mercado de productos de consumo

Al ser un mercado altamente competitivo, las empresas multinacionales están aplicando nuevas estrategias para mejorar y fortalecer su imagen, dejando atrás las viejas estrategias masivas de mercadotecnia para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado.



El mercado industrial o empresarial

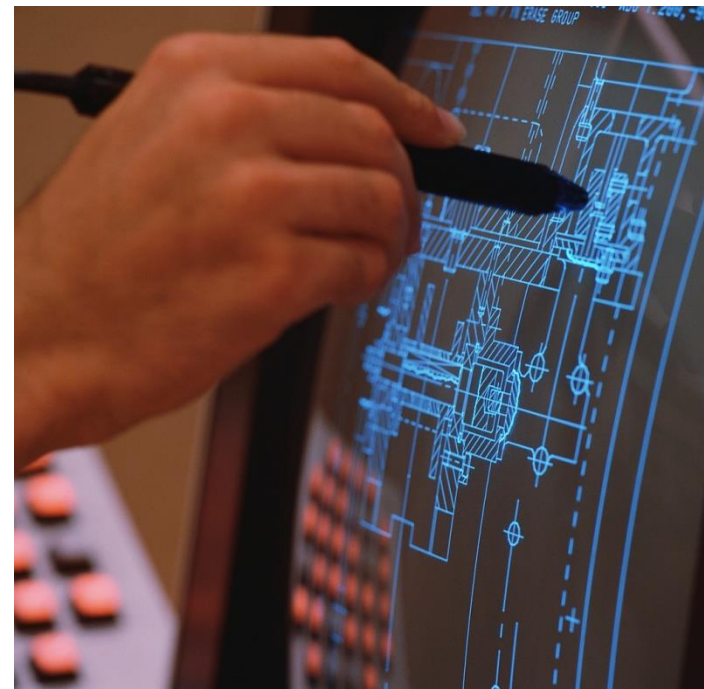
A diferencia del mercado de consumo, está dirigido a personas o empresas que compran o rentan productos y servicios para la fabricación de otros bienes y servicios que serán utilizados o comercializados, o bien para revender a otros usuarios empresariales o a los consumidores finales



Una industria

Es un grupo de empresas que ofrecen un producto o clase de productos que son similares y cuyos atributos sustituyen el uno al otro.

El tamaño de este mercado es menor comparado con el mercado de consumo, sin embargo, no es para menospreciarse



Diferencia entre mercados e industrias

Los oferentes que solamente consideran competencia a aquellas empresas que ofrecen productos iguales o similares, y que sólo consideran competencia a empresas en su misma industria, generalmente pasan por alto a otras empresas que ofrecen al mercado productos innovadores.



El mercado gubernamental

Este mercado tiene características muy especiales. Está formado por las instituciones del sector público o instituciones de gobierno, que adquieren bienes y servicios para el desarrollo de sus actividades en beneficio de la comunidad.



El mercado de reventa

Al mercado de reventa, también conocido como mercado de distribuidores o mercado comercial, está formado por individuos y organizaciones cuya actividad fundamental es comprar para la reventa. Pueden rentar o comprar productos a los proveedores y venderlos esencialmente en la misma forma a sus clientes, que son otras organizaciones o individuos



Naturaleza y sensibilidad del mercado de consumo

La naturaleza del mercado de consumo o del consumidor es que es muy dinámico y cambiante, no solamente por el tamaño del mismo y la diversidad de consumidores que lo integran, sino que también se ve influenciado por los cambios en gustos y preferencias de los individuos que lo conforman.



Naturaleza y sensibilidad del mercado de consumo

Este tipo de mercado responde fácilmente a los cambios en la moda, cambios de hábitos de uso o compra, de las costumbres, cambios en los gustos y preferencias, ingresos y está altamente influenciado por la promoción en los medios de comunicación.





UNID[®]

U N I V E R S I D A D
I N T E R A M E R I C A N A
P A R A E L D E S A R R O L L O