

Mercadotecnia de Productos de Consumo

Estrategia de producto de consumo

Clasificación de los productos

De manera tradicional, los mercadólogos clasifican el producto con base en diversas características. La razón para hacerlo es que cada tipo de producto tiene una estrategia apropiada de mezcla de mercadotecnia.



Clasificación en base a su durabilidad: Los bienes no duraderos

Los bienes no duraderos o perecederos son bienes tangibles, se consumen generalmente en un solo uso, aunque esto puede variar. Se consumen muy rápido y con mucha frecuencia tienen poca vida. Como ejemplo se incluyen los refrescos, los alimentos, medicamentos, etcétera.



Los bienes duraderos

Los bienes duraderos son tangibles y de uso cotidiano, por lo que generalmente se utilizan varias veces durante su vida útil. Como ejemplos están los refrigeradores, televisores, computadoras, automóviles, entre otros.



Los servicios

Los servicios son actividades, beneficios o satisfacciones que se ofrecen para su venta; son por su naturaleza intangibles, inseparables, variables y no duraderos.

Como ejemplos están la atención médica, lavado de automóviles, cortes de pelo, entre otros.



Clasificación en base al grupo: Los bienes de conveniencia

Los bienes de conveniencia se refieren a los productos que el cliente compra frecuentemente y de manera inmediata. Al estar presentes en displays y muchos puntos de venta, la compra se realiza casi sin esfuerzo. Algunos ejemplos son los periódicos, cigarros, dulces, pasta dental, etc.



Los bienes de compra

Los bienes de compra son aquellos que requieren un proceso de selección por parte del consumidor, quien generalmente compara las características, precio y calidad. Como ejemplos están los automóviles, la ropa, los muebles y aparatos electrónicos.



Los bienes especiales

Los bienes especiales generalmente se distinguen por tener marcas reconocidas por las que los consumidores están dispuestos a realizar un esfuerzo para adquirirlas.

Los vendedores no intervienen en el proceso de comparación y decisión de compra de consumidor



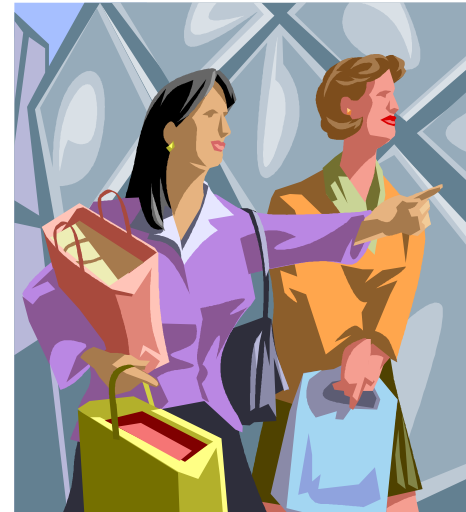
Los productos no buscados

Los productos no buscados son aquellos que el consumidor no piensa en comprar o bien, no los conoce. En esta categoría caen los productos nuevos, los productos y servicios funerarios, enciclopedias, etc.



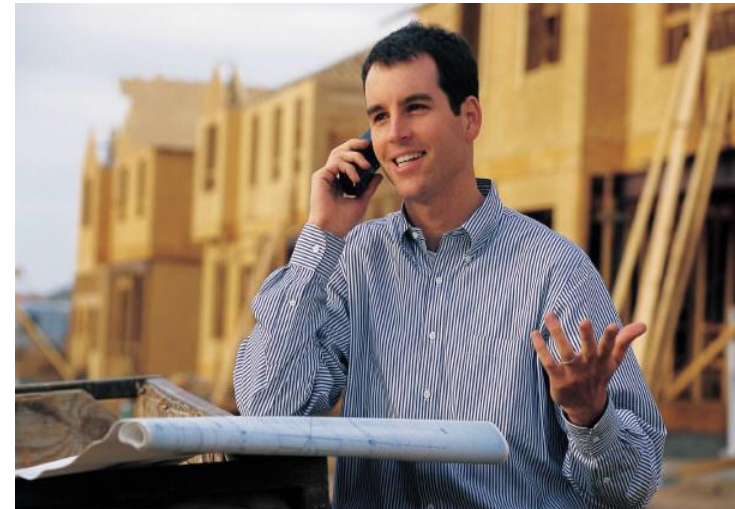
Clasificación en base al giro

Los productos de consumo se dividen en dos grandes categorías, los productos de consumo y los productos para los negocios o industriales; la diferencia fundamental radica en el uso que se le pretenda dar, existen tres tipos de bienes industriales:



1 Materiales y partes

Los materiales y partes se refieren a los bienes que ingresan al producto en forma completa. Pueden ser de dos tipos, las materias primas y materiales y las partes de manufactura.



2 Bienes de capital

Los bienes de capital son productos industriales que ayudan en la producción o en las operaciones del comprador; incluyen instalaciones y equipo accesorio.



3 Insumos y servicios

Los *insumos* son los productos de conveniencia del campo industrial, ya que generalmente se compran con un mínimo de esfuerzo o comparación; tienen una vida breve.

Los *servicios*, incluyen servicios de mantenimiento y reparación, así como asesoría de negocios. Estos servicios se prestan normalmente bajo contrato.





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