

Cómo hacer negocios con el exterior

CONCEPTOS IMPORTANTES EN EL ANÁLISIS

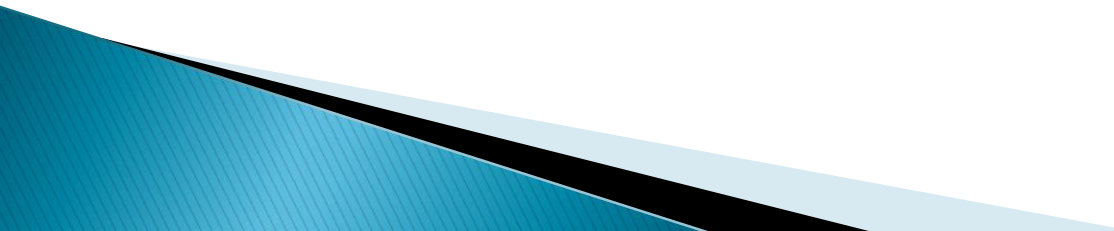


Cómo se compone el mercado?

- ▶ Mercado potencial (todas las personas posibles que pueden usar o consumir un producto).
- ▶ Mercado objetivo (segmento de consumidores que comparte en cierta medida la percepción sobre el producto).

Hay que reconocer las diferencias entre ellos, para realizar una correcta segmentación y poder identificar el segmento más atractivo para la compañía.

Cómo se lleva a cabo la segmentación del mercado?

- ▶ Reconocer, identificar, interpretar.
 - ▶ Para realizar una correcta tipificación del mercado, es necesario llevar adelante una investigación de mercado.
- 

Cómo es el ciclo de vida del mercado?

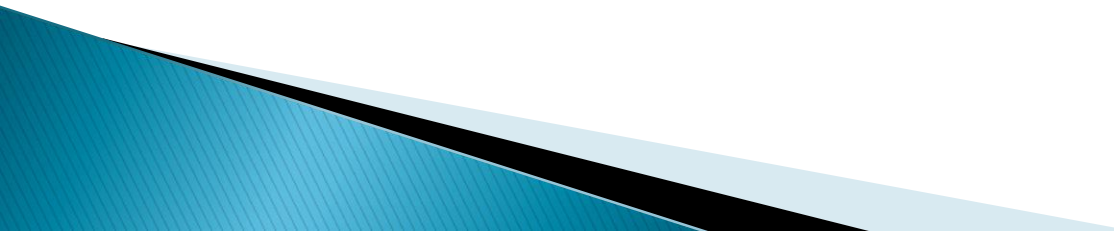
- ▶ Etapa de cristalización, crecimiento, maduración y declive.

Saber reconocer en qué etapa se encuentra el mercado en el que opera la empresa, permitirá tomar correctas decisiones.

Qué es posicionar un producto en un mercado?

- ▶ Es lograr que ocupe un lugar en la mente de los consumidores, que tenga un significado en el segmento al cual se dirige.

Qué es el ciclo de vida de un producto?

- ▶ Es el tiempo que transcurre desde la creación hasta que desaparece en el mercado.
 - ▶ Las fases que atraviesa un producto son lanzamiento, crecimiento, maduración y decadencia. En cada una de las etapas, la empresa tiene que implementar diversas estrategias para tratar de sostener al producto y su rentabilidad.
- 

Qué es el análisis FODA?

- ▶ Fortalezas y debilidades de la organización, amenazas y oportunidades del entorno.