

DIPLOMADO DE PROFUNDIZACION PARA TECNOLOGIAS GESTION DE
MARKETING PARA EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL.

UNIDAD 5: FASE 6

ANALIZAR LASTACTICAS DE NEGOCIACION – picht

TUTOR:

ANDRES MEJIA MARTINEZ

PRESENTADO POR:

DANIEL ESTEBAN GARZON
ALVARO LEON SANCHEZ
MARYURIS MAIMONES JARAMILLO
SANDRA ARCHILA BARAJAS
GRACE RADA MEZA

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONÓMICAS Y
DE NEGOCIOS ECACEN

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA UNAD

MAYO DE 2018

INTRODUCCION

Por medio de este trabajo queremos dar a conocer algunas estrategias del Neuromarketing utilizadas para cualquier tipo de empresa con el fin de captar más clientes y así conozcan los productos.

Neuromarketing, neuromercadotecnia o neuromercadeo consiste en la aplicación de técnicas pertenecientes a las neurociencias, al ámbito de la mercadotecnia, analizando cuáles son los niveles de emoción, atención y memoria que poseen los diferentes estímulos percibidos de forma consciente o subconsciente con la intención de mejorar la gestión de recursos en las empresas sin incrementar los gastos innecesariamente y aumentar los productos que existen en el mercado, así se mejora el bienestar social y se entiende la toma de decisión del consumidor.

Es un tipo especializado de Investigación de mercados que utiliza mediciones psicofisiológicas periféricas y centrales (actividad cerebral, ritmo cardíaco, respuesta galvánica de la piel, etc.) de los sujetos estudiados para obtener conclusiones.

Es un avance dentro de la mercadotecnia, que sigue evolucionando y dando pasos complementarios, en el conocimiento del comportamiento del consumidor. En ese avance se complementa de los estudios y avances, existentes dentro del rigor científico de la neurociencia.

OBJETIVOS

Conocer la manera en la que el cerebro, a través del sistema nervioso, interioriza y **traduce los estímulos** a los que el consumidor está continuamente expuesto.

Realizar **previsiones fiables** sobre la conducta del consumidor por medio del estudio de su mente, a través de distintas herramientas, para elegir de una manera más eficaz el formato y el desarrollo de los medios de comunicación con el objetivo de recuerdo en los usuarios.

Desarrollar todos los puntos clave del marketing, de tal manera que el producto o servicio ofrecido ceda importancia en favor del **impacto en términos emocionales** que genera la forma en que se comunica la promoción.

Conocer, entender y satisfacer las **necesidades** del consumidor de forma continuada y creciente.

Identificar la **incidencia en términos emocionales** que se genera al adquirir o ser expuesto a un producto.

ESTRATEGIAS DE NEUROMARKETING

Neuromarketing en el precio



Manejaremos precios que motiven a nuestros usuarios a no dudar en obtener nuestros productos.

Los fines de semana será el día de precios bajos. Y lo haremos en horarios estratégicos, bien temprano en la mañana.

Neuromarketing visual



Cuando hablan de visual, nos viene a la mente utilizar vallas publicitarias, mostrando nuestros productos y la calidad de este.

Las vallas informativas nos parecen una excelente estrategia ya que llama la atención de las personas. Lo que hace que la imagen de nuestra empresa quede en su mente a lo que harán comentarios y querrán conocer los productos

El Neuromarketing auditivo



Este tipo de marketing nos parece buenísimo, ya que aquello que escuchamos muchas veces queda en el subconsciente, lo que hará que las personas quieran consumir nuestro producto.

Nos gustaría que muchas emisoras transmitieran una propaganda de nuestra empresa, además que aparezcamos en los anuncios publicitarios de los videos de YouTube.

**PROPUESTA DE NEGOCIACION DE LOS SOCIOS CLAVES Y DE LOS
CANALES DE DISTRIBUCION.**





MISION

- En soluciones sociales para la costa, tenemos como misión brindar un mejoramiento a los usuarios, ofreciendo un servicio que mejore la movilidad a todos nuestros clientes.

DIPLOMADO EN PROFUNDIZACION PARA GESTION DEL MARKETING DEL EMPRENDIMIENTO.



VISION

En el 2024 seremos ser una empresa consolidada a nivel internacional comprometida con el mejoramiento en brindar soluciones y servicios de calidad en obras que mejoren la movilidad, logrando la mayor satisfacción de nuestros clientes.

DIPLOMADO EN PROFUNDIZACION PARA GESTION DEL MARKETING DEL EMPRENDIMIENTO.



PRESENCIA



3 CIUDADES

- Barranquilla
- Bogotá
- Medellín



120
Trabajadores



ALCANCE Y ACTIVIDAD EN COLOMBIA

Se maneja obras de ingeniería ambiental, planeada, diseñada y construidas con las mas altas especificaciones técnicas ambientales y sociales.

Actualmente nuestro proyecto se encuentra estabilizando nuevos caudes, con acompañamiento de las autoridades.

Gestionamos sistema de prevención en tiempo real, permitiendo a la población tomar las medidas necesarias para no ser afectados por los arroyos de las diferentes zonas, mientras se genera una solución definitiva que integre los grupos estatales de la Región”



ALCANCE Y ACTIVIDAD EN COLOMBIA



COMUNIDAD



A través de
Displays



Mensajes de
Texto

DIPLOMADO EN PROFUNDIZACION PARA GESTION DEL MARKETING DEL EMPRENDIMIENTO.



ALCANCE Y ACTIVIDAD EN COLOMBIA



COMUNIDAD



Paradas de
Transmilenio

DIPLOMADO EN PROFUNDIZACION PARA GESTION DEL MARKETING DEL EMPRENDIMIENTO.



FUNDAMENTOS

En Barranquilla, debido a la ausencia de un sistema de drenaje de aguas lluvias formal, las calles cumplen la función de alcantarillado pluvial superficial y en épocas de lluvias, se forman en ellas fuertes corrientes de agua denominadas arroyos. Estos ocasionan inundaciones, pérdidas de vidas humanas, daños en la infraestructura urbana y redes de servicios públicos, daños ambientales, parálisis en la actividad comercial, industrial, educativa y en el transporte urbano y deterioro en la salud pública.

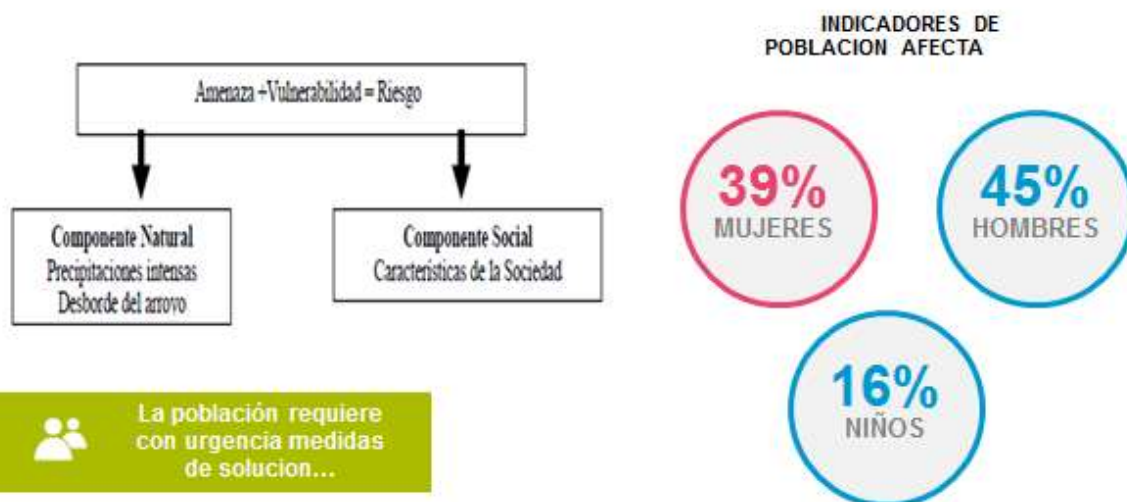
Ante estas situaciones es necesario buscar soluciones tales como:

- ✓ TANQUES DE ALMACENAMIENTO DE AGUAS LLUVIAS
- ✓ DRENES FILTRANTES
- ✓ CUNETAS VERDES

DIPLOMADO EN PROFUNDIZACION PARA GESTION DEL MARKETING DEL EMPRENDIMIENTO.



POBLACION EN AMENZA



DIPLOMADO EN PROFUNDIZACION PARA GESTION DEL MARKETING DEL EMPRENDIMIENTO.



NUESTRAS SOLUCIONES



SOLUCIONES EFECTIVAS

Arreglamos el deterioro urbanístico y mejoramos la infraestructura física de las vías.

Con nuestro trabajo rápido y oportuno evitamos paralizar vías afectadas por el fenómeno.

Una acción rápida por parte de nuestro personal, evita deterioro en la salud de nuestros habitantes y daños ambientales.

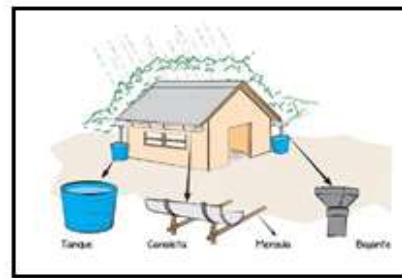
Acciones rápidas para evitar el aumento de accidentes por este fenómeno en la población de Barranquilla





TANQUES DE ALMACENAMIENTO

Permite la recolección y reutilización de aguas para actividades que no requieran agua potable .

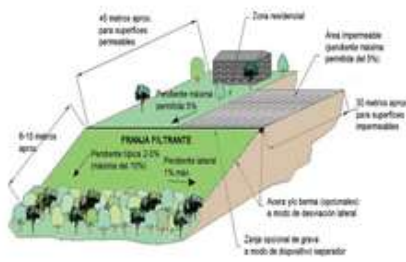


DIPLOMADO EN PROFUNDIZACIÓN PARA GESTION DEL MARKETING DEL EMPRENDIMIENTO.



DRENES FILTRANTES

Los drenes filtrantes son conformados por excavaciones poco profundas (entre 1 y 2 m) rellenas con materiales pétreos gruesos que crean almacenamiento temporal sub superficial.



DIPLOMADO EN PROFUNDIZACIÓN PARA GESTION DEL MARKETING DEL EMPRENDIMIENTO.



SERVICIOS PRESTADOS POR LA EMPRESA

Servicio Ambientales



Nos preocupamos por el uso adecuado de los recursos naturales y reducir los impactos ambientales provocados por el hombre o la naturaleza.

Proyectos de Ingeniería



Definimos los recursos necesarios para la ejecución de planes y tareas, suministro de insumos, recurso humano, obras complementarios, dispositivo de protección ambiental

Personal Profesional



Altamente calificado, preparado para realizar cualquier labor que se le encomiende.

DIPLOMADO EN PROFUNDIZACION PARA GESTION DEL MARKETING DEL EMPRENDIMIENTO.



CANAL DE DISTRIBUCION



DIPLOMADO EN PROFUNDIZACION PARA GESTION DEL MARKETING DEL EMPRENDIMIENTO.



OBJETIVO DESARROLLO PROYECTO

- ✓ **SERVICIO CON CALIDAD:** Responsable de los procesos a fin de dar cumplimiento a los lineamientos establecidos en la implementación. Capacitar el personal en grupos pre establecidos, ordenar, identificar, clasificar y mantener el ambiente de calidad, requerido en la empresa.
- ✓ **SERVICIO AL CLIENTE:** Brindar el mejor servicio ofrecido al cliente, teniendo en cuenta las necesidades de los mismos.

DIPLOMADO EN PROFUNDIZACION PARA GESTION DEL MARKETING DEL EMPRENDIMIENTO.



OBJETIVO DESARROLLO PROYECTO

- ✓ **CANALES DE COMUNICACION**
 - Aplicación de tecnologías de información en el proceso de la difusión, generar canales de interacción entre los usuarios y la empresa, haciendo énfasis generar confianza a los usuarios y asociados.
- ✓ **RESPONSABILIDAD SOCIAL**
 - Aplicar controles ambientales internos, que garanticen el cumplimiento de normas y cuidado del mismo.

DIPLOMADO EN PROFUNDIZACION PARA GESTION DEL MARKETING DEL EMPRENDIMIENTO.

Picht realizado en youtube <https://youtu.be/-Pa0P7JrcY>

CONCLUSIONES

Durante décadas se ha hablado sobre los factores que rodean los productos y servicios e influyen en la decisión de compra o elección del consumidor; esta información es utilizada por los expertos en mercadeo para maximizar los beneficios de sus clientes y el crecimiento y posicionamiento de sus negocios en el tiempo, con el fin único de lograr capturar la elección del cliente.

La competencia, la variedad de oferta y la accesibilidad de la información hacen que el posicionamiento y reconocimiento sea un reto para las empresas, requiriendo cada vez más de estrategias óptimas de fidelización.

El Neuromarketing entonces es una herramienta que permite a las empresas conocer a fondo las reacciones del consumidor ante las diferentes características de los productos y servicios; es el marketing que entra a estudiar las sensaciones y le emotividad que aplican las personas en al momento de la elección y adquisición de un producto o servicio.

Mediante el estudio de estas sensaciones y la actividad cerebral, las empresas tienen la herramienta clave para desarrollar estrategias de mercadeo óptimas para dar solución a las necesidades o deseo de los clientes, cumpliendo con sus expectativas, lo que dará como resultado el reconocimiento y posicionamiento de las compañías. Aplicando lo anterior al caso específico nuestra propuesta comercial **DULCES DELY** se obtendrá resultados positivos en el incremento de las ventas, ya que, las estrategias que se desarrollen serán las indicadas para llegarle al público objetivo, pues están basadas en información óptima y veraz.

Bibliografía

Spc consulting group. (25 de abril, 2014). Etapas de una negociación. 26 de mayo, 2018, de Spc consulting sitio web: <https://spcgroup.com.mx/etapas-de-una-negociacion/>

M global. (02 de mayo, 2018). Neuro Marketing en la mente del consumidor. 26 de mayo, 2018. De M global sitio web: <https://mglobalmarketing.es/blog/neuromarketing-en-la-mente-del-consumidor-1/>

Ivarado L. (03 mayo, 2018) tema 9 Neuromarketing personalizado. 26 de mayo, 2018, de Ivarado L sitio web: <http://neuropedagogiacolombia.com/imagenes/Liliana20AIvarado.pdf>

Grupo110011_13. (27 de mayo, 2018) Video trabajo final. 26 de mayo, 2018 de grupo colaborativo 110011_13 sitio web: <https://youtu.be/-Pa0P7JrcY>