

Prólogo ÍNDICE SERIE

Prólogo a la serie	5
Presentación	9
A. Conceptos claves	11
1. Mercado	11
2. La segmentación de mercados	13
3. Mercadeo	15
B. Principios fundamentales del mercadeo, las "5p": mezcla de mercadeo	19
1. El producto: ¿qué producto o servicio dar?	20
2. El precio: ¿qué precio establecer?	21
3. Plaza y punto (distribución): ¿cómo llegar a los clientes?	25
4. Promoción y publicidad: ¿cómo atraer a los clientes?	28
5. Persona	31
C. La asesoría en mercadeo	33
1. Revisión del mercado actual y su segmentación	34
2. Elaborar el diagnóstico sobre el área de mercadeo	34
3. Adaptar la mezcla de mercadeo	34
D. Plan de mercadeo en micro y pequeñas empresas (MYPE)	35
1. Diagnóstico de mercadeo	36
2. Formular metas de mercadeo	42
3. Formular estrategias de mercadeo	43
4. Definir el plan de acción	50
5. Seguimiento y evaluación del plan	51
Anexo. Herramientas para desarrollar el mercadeo	53
1. Cuestionario guía para elaborar el plan de mercadeo	54
2. Guía de análisis para la introducción de productos	59
3. Técnicas de mercadeo	60
4. Investigación de mercados	63
5. Guía de elementos claves del plan de mercadeo de la microempresa	65
Bibliografía	67