

EVIDENCIAS DE LA MATERIA MERCADOTECNIA ESTRATEGICA Y COMERCIALIZACION

UNIDAD II

classroom.google.com/w/NTkyNzc2Mjg3NTc5/t/all

Análisis DAFO o FODA

/60

Análisis interno

/30

Excelente 30 puntos	Suficiente 15 puntos	Insuficiente 1 punto
Describe la situación de la empresa de en relación a su situación interna incluyendo: • Situación de las debilidades internas • Situación de las fortalezas internas • Adicionalmente	Describe la situación de la empresa en relación a su situación interna incluyendo: • Situación de las debilidades internas • Situación de las fortalezas internas	Describe la situación de la empresa en relación a su situación interna omitiendo alguno de los siguientes elementos: • Situación de las debilidades internas • Situación de las fortalezas

Análisis externo

/30

Excelente 30 puntos	Suficiente 15 puntos	Insuficiente 1 punto
Describe la situación de la empresa en relación a su situación externa incluyendo: Situación de las oportunidades externas Situación de las amenazas externas Adicionalmente	Describe la situación de la empresa en relación a su situación externa incluyendo: Situación de las oportunidades externas Situación de las amenazas externas	No describe la situación externa de la empresa

classroom.google.com/g/tg/NTkyNzc2Mjg3NTc5/NTkyNzc2Mjg3NjQ1?hl=es#u=MTMxNDE0MTg3Nzcy&t=f

Análisis DAFO o FODA

JOSELYN ORTEGA IXBA 60/60

Devolver

FODA.pdf

Positivo

Negativo

Abrir con

FORTALEZAS		DEBILIDADES	
1. ¿Cuáles son las diferencias que tienes con el resto de la competencia?	2. ¿Cuánto tiempo lleva en el mercado?	1. ¿Cuáles son las principales deficiencias de su negocio?	2. ¿Qué atributos no cuenta o le falta a su negocio que la competencia si tiene?
3. ¿Cuáles son los aspectos más destacados de tu negocio?	4. ¿Cuáles son las estrategias que implementa para atraer más clientes?		
5. Menciona la visión y misión de su negocio.			
Misión: Satisfacer las necesidades de los consumidores considerando la tortilla de maíz como un producto básico en cualquier familia mexicana.		Dentro de las deficiencias del negocio "Tortillería Mendoza" se encuentra:	
Visión: Mantener siempre el sabor original de la tortilla hecha a mano.		• Falta de personal, el negocio solo cuenta con dos personas, una es encargada de la elaboración de las tortillas, el segundo es el repartidor. Esto conlleva, a un impacto directo en la baja de la producción de las tortillas, disminuyendo así a sus consumidores.	
Tortilla Mendoza cuenta con 5 años en el mercado gracias a recomendaciones a través de los años, el cual se ha caracterizado por hacer tortillas 100% a mano, utilizando maíz de calidad y manteniendo el sabor auténtico artesanal, además, el negocio se adapta a la economía de sus consumidores, haciendo este una diferencia única al resto de sus competidores.		• Aumento de los costos de la materia prima, conlleva aun ajuste en sus precios.	

Página 2 de 2

Archivos

Entregada el 31 mar a las 21:55

Ver historial

FODA.pdf

PIMES.pdf

Calificación

60/60

Rúbrica

60/60

Análisis int... 30/30

classroom.google.com/g/tg/NTkyNzc2Mjg3NTc5/NTkyNzc2Mjg3NjQ1?hl=es#u=MTMxNDE0MTg3Nzcy&t=f

Análisis DAFO o FODA

JOSELYN ORTEGA IXBA 60/60

Devolver

FODA.pdf

Abrir con

EXTERNO

OPORTUNIDADES

1. ¿Qué necesidad cubre en el mercado?
2. ¿Mediante que medio de comunicación se da a conocer?
3. ¿Cuáles son los factores que le ayudó a crecer su negocio?

Para mejorar la visibilidad del negocio "Tortillería Mendoza", se realizó una estrategia de publicidad utilizando las redes social (Facebook) de lo cual el negocio tiene un perfil. Además, las recomendaciones por parte de los consumidores ha permitido crecer más el negocio.

AMENAZAS

1. ¿Qué situación real perjudica a su negocio?
2. ¿Qué factores de producción afectan a su negocio?
3. ¿Qué factores de publicidad les falta para promocionar su negocio?
4. ¿Dentro de su entorno existe la presencia de competencia igual a la suya?

- Actualmente existen nuevos negocios de tortillerías que realizan tortillas hechas a mano, de los cuales ellos cuentan con mas personal. Esto puede perjudica directamente en la perdida de clientes.
- Además, en temporadas de lluvias perjudica al negocio y baja el consumo de sus principales clientes ya que no cuentan con servicio a domicilio ya que no cuentan con el equipo de transporte adecuado (vehículo).

Página 2 de 2

Archivos

Entregada el 31 mar a las 21:55

Ver historial

FODA.pdf

PIMES.pdf

Calificación

60/60

Rúbrica

60/60

Análisis int... 30/30

classroom.google.com/w/NTkyNzc2Mjg3NTc5/t/all

EXPOSICIONES POR EQUIPO

/40

Conocimiento y preparación del tema /20

Demuestra dominio del tema al momento de exponer

<p>Excelente 20 puntos</p> <p>Demuestra solvencia y confianza al expresar sus conocimientos, presentando información clara y pertinente para el desarrollo del tema</p>	<p>En desarrollo 10 puntos</p> <p>Demuestra poco conocimiento del tema</p>	<p>Deficiente 5 puntos</p> <p>Demuestra falta de conocimiento del tema</p>
--	---	---

classroom.google.com/w/NTkyNzc2Mjg3NTc5/t/all

Expresión de un punto de vista personal /10

Emita en la exposición su punto de vista

<p>Excelente 10 puntos</p> <p>Argumenta sus ideas a partir de conocimientos validos sobre el tema elegido, así como el énfasis en las ideas centrales</p>	<p>En desarrollo 5 puntos</p> <p>Argumenta sus ideas a partir de conocimientos validos sobre el tema, aunque no logra sostener una idea central</p>	<p>Deficiente 2 puntos</p> <p>Ofrece ideas inadecuadas respecto al tema de la exposición</p>
--	--	---

Estructura y orden /5

La exposición demuestra un orden y estructura adecuada

<p>Excelente 5 puntos</p> <p>Ofrece una exposición altamente organizada, respetando los tiempos establecidos</p>	<p>En desarrollo 3 puntos</p> <p>Ofrece una exposición organizada de manera adecuada, aunque sin terminar en el tiempo establecido y dejando algunas ideas sueltas</p>	<p>Deficiente 0 puntos</p> <p>Ofrece una exposición desorganizada, confusa y sin usar el tiempo adecuado</p>
---	---	---

Uso formal del lenguaje /5

Utiliza un lenguaje adecuado

<p>Excelente 5 puntos</p> <p>Establece permanente contacto con el público a través del dominio de un registro lingüístico adecuado, un buen tono de voz</p>	<p>En desarrollo 3 puntos</p> <p>Establece cierto contacto con el público mediante la intención de mantener un registro adecuado y un buen tono de voz</p>	<p>Deficiente 0 puntos</p> <p>Expresa ideas incoherentes, sin establecer un mínimo contacto con el público</p>
--	---	---

classroom.google.com/g/tg/NTkyNzc2Mjg3NTc5/NTkyNzc2Mjg3NjI3?hl=es#u=MTMxNDE0MTg3Nzcy&t=f

EXPOSICIONES POR EQUIPO

JOSELYN ORTEGA IXBA 40/40

Devolver

2.1 CONCEPTOS Y FUNCIONES DEL MARKETING ESTRATEGICO

El marketing estratégico es una metodología de análisis y conocimiento del mercado, con el objetivo de detectar oportunidades que ayuden a la empresa a satisfacer las necesidades de los consumidores de una forma más óptima y eficiente, que el resto de competidores.

Página 4 de 13

Archivos: Entregada el 30 mar a las 21:32. Ver historial. MERCADOTECNIA...

Calificación: 40/40

Rúbrica: 40/40. Conocimie... 20/20