

## Actividad

1. Explicar la evolución histórica del mercadeo.

2. De acuerdo como se realiza la orientación del mercadeo en la empresa realizar un análisis y aplicarlo a su idea de negocio.

## Solución

### 1. HISTORIA DEL MERCADEO

#### 1) Etapa de la autossuficiencia económica

El mercadeo no existió en los pueblos y tribus más antiguos que poblaron la tierra, pero a medida que fue evolucionando el ser humano, dicha organización desarrollo el Comercio por el instinto de Conservación y Subsistencia del hombre que hace que Procure satisfacer sus necesidades más elementales.

Es así como el desarrollo de los pueblos, obliga al incremento y expansión de su territorio llegando a generar

## Clasicas

O. al producto

O. a la producción

O. a la Calidad del producto

O. a las ventas



DD MM AA

El mercado, en la actualidad esta es una actividad economica de suma importancia para el progreso de la humanidad.

## 2) etapa del trueque:

A raíz de la aparición y aparición de las primeras formas de division y especialización del trabajo, el hombre primitivo llego a darse cuenta de que podía poseer cosas que el no producía, efectuando el cambio o trueque con otros pueblos o tribus, y esto ocurría cuando alguien recolecta mas de lo que podía comer o utilizar, desde allí empezaron a presentarse excedentes de producción en muchos grupos familiares

## 3) etapa de los mercados locales:

Es bien sabido que el trueque planteaba enormes dificultades operativas. No solamente se necesitaba encontrar la persona que tuviera el producto buscado, sino además poseer el producto exigido por el otro. Cuando aparece un sitio estable y conocido por toda la población donde realizar las transacciones, que es lo que caracteriza a esta etapa historica, el intercambio de mercancías se convierte en un acto mucho más agil que en el pasado, hasta el punto que podría considerarse esta innovación como una de las grandes revoluciones en la historia Comercial.



#### 4. etapa monetaria:

Cuando el hombre analizo el uso y servicio de los productos, empeto a general el valor, mas tarde alguien a ese valor lo trato monetariamente. La aparicion de la moneda es tambien un gran acontecimiento en la historia del mercado.

#### 5. etapa de la revolucion industrial y su influencia en el desarrollo del mercado:

La invencion de la maquina de vapor y su posterior aplicacion a la industria, inicialmente en los telares ingleses y progresivamente en otros campos, transformo completamente los sistemas de produccion y obligo a los empresarios a buscar nuevas tecnicas de marketing (investigacion, ventas, publicidad, distribucion, etc.). Es aqui pues, donde se encuentran los origenes del mercado moderno.

#### 6. etapa de produccion en masa:

De acuerdo con diferentes analistas ubicaremos el comienzo de esta etapa en 1903, año en que fue organizado definitivamente la compania de Ford y que sento un precedente en la historia de las empresas de dimension internacional.

2. La orientacion al mercado es una cultura o filosofia de empresa por la que los planteamientos del marketing se extienden por toda la organizacion, guiando su gestion y direccion. Con una clara dimension estrategica, al superar el enfoque



# funcional del marketing.

COMERCIALIZACION  
 ECONOMIA  
 SERVICIO  
 PRODUCTO  
 LINEA  
 ACTIVIDAD

Comercializar ✓  
 Ecología ✓  
 Marketing ✓  
 Producto ✓  
 Linea ✓  
 Actividad

EMPRESA ✓

Costo  
 precio ✓  
 percepción ✓  
 Mezcla ✓

Servicio  
 Empaque ✓  
 Marca ✓  
 Fijación ✓  
 Ciclo ✓

Elaborar la sopa de letras y realizar un ensayo en el cual involucre todas las palabras que se encuentran en ella y la



relaciona con su idea de negocio.

## Ensayo de la sopa de letras

Lo primordial de una empresa es el Marketing que Casas conforma esa palabra (Empaque, marca, percepción, precio, producto y línea).

La economía de una empresa debe ser el factor que más debemos tener en cuenta, pensar en tantos pro y contra al tener negocio propio es una mezcla de emociones inespigables.

También se debe tener muy en claro la fijación de precios, la vida de un emprendimiento generalmente tiene un ciclo que se caracteriza por las etapas de gestación, inicio, crecimiento y desarrollo. Haberes la cámara de comercio da en cada una de estas a los emprendedores se da un asesoramiento, apoyo financiero, contactos entre otros se dan estos apoyos dependiendo cada uno de los emprendimientos.

Hay que tener una palabra muy en cuenta comercializar que es hacer que un producto tenga una organización y unas condiciones comerciales para su venta.

Sacar costos de los productos y de los trabajadores y hablar con ellos que lo primordial en un negocio es el servicio.