

Marketing Diferenciado

Desde que se empezó a hablar de “Marketing” a principios del siglo XXI al día de hoy se han dado una serie de cambios que han sido necesarios para adaptarse a las necesidades del mercado.

No son iguales las necesidades de una sociedad de principios del siglo pasado donde existía la actividad comercial pero con escasa publicidad o casi nula, donde las personas conocían los productos y servicios por recomendación o porque existían muy pocas opciones para elegir en el mercado.

Las décadas pasaron y con ello grandes avances llegaron, desde los medios de transporte que ayudaron mas que ninguna publicidad a que los productos fueran conocidos en lugares distantes a donde se producían, se perfeccionaron las maquinarias haciendo eficiente la producción masiva, llegaron los medios de comunicación que en definitiva gracias a la radio y la televisión fue posible llegar a los consumidores y mostrarles los productos.

Marketing Diferenciado

El ambiente en el cual se desarrollan las empresas ha cambiado como podemos observarlo ya no es suficiente la radio y la televisión, tampoco es efectivo llenar de publicidad la ciudad ya que, según estudios, las personas solo recordamos un máximo de 7 marcas de un mismo producto. Es ésta la razón por lo que las empresas apuestan por hacer marketing diferenciado, ¿qué es y de qué se trata?

El marketing diferenciado va a estar representado mediante aquella estrategia que consiste en dar a conocer aquellos atributos y beneficios que ofrece el producto o servicio.

Encontrar aquellas características que hacen a nuestros productos diferentes a los que existen en el mercado, con ello lograremos destacar, vamos a mostrar aquello que los demás no tienen ante la percepción del consumidor, la diferenciación es una ventaja competitiva que deben tomar muy en cuenta quienes están interesados en permanecer en el mercado.