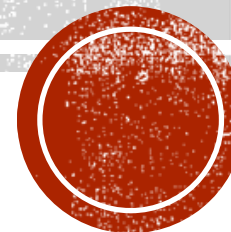


# PROYECTO FINAL PLAN DE MARKETING

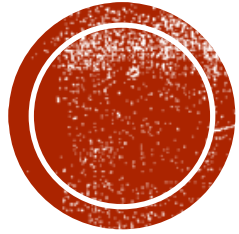


**Estela de la Garza®**

**APRENDIZAJE ACTUAL®**

[esteladelagarza.com](http://esteladelagarza.com)

# PROYECTO ORIENTADO A UN PRODUCTO DE LUJO:



PERFUMES Y LOCIONES  
RELOJES  
AUTOMÓVILES

# REFLEXIÓN INICIAL

- Reflexiona las características del producto de lujo elegido, ejemplos:
  - Clientes
  - Características distintivas del producto
  - Servicios distintivos
  - Precios
  - Competencia
  - Sustitutos
  - Ubicación de venta
  - Localización geográfica



# CALENDARIO DE ENTREGAS

## Mercadotecnia AGENDA

Actividades	Semana de entrega	Fecha de entrega
Actividad 1	2	20 de mayo
Evidencia 1	2	22 de mayo
Actividad 2	3	27 de mayo
Evidencia 2	3	29 de mayo
Evidencia 3	4	3 de junio
Examen final		10 y 11 de junio



# DESARROLLO EVIDENCIA 1

## 1. Definición y delimitación del problema

- Análisis de la situación (FODA)
- Define el problema de forma general del producto o servicio en el mercado.
- Supuesto que se quiere comprobar o desarrollar
- Título de la investigación

## 2. Antecedentes.

- Análisis de la problemática
- Iniciativas y resultados aplicados con anterioridad

## 3. Objetivo del proyecto.

- El objetivo es específico, medible, cuantificable y con un plazo determinado.

## 4. Contexto de la empresa.

- Lugar u organización donde se desarrolla el proyecto.
- Misión y Visión de la empresa
- Dimensiones de la empresa geo-sociocultural, económico-sociales y políticas (tamaño, núm. de empleados, producción anual, etc.).

## 5. Primera propuesta de solución- Plan de Marketing

- Definición del mercado meta y Propuesta de solución



# DESARROLLO EVIDENCIA 2

1. Marco teórico
2. Propuesta de solución- Plan de Marketing
  - Producto
  - Plaza
  - Promoción
  - Servicio pre-venta/presentación
  - Servicio post-venta
  - Canal de distribución
3. Relación de la propuesta con la fundamentación conceptual, los antecedentes y el objetivo.
4. Análisis de factibilidad (gráfico e interpretación).
5. Ventajas y desventajas de la propuesta
6. Cronograma de trabajo del proyecto especificando:
  - acciones
  - fechas de inicio y término
  - tiempo y recursos necesarios
7. Diagrama del nuevo proceso
8. Mecanismos de seguimiento
9. Resultados esperados
10. Recomendaciones (mínimo 3) y conclusiones



# DESARROLLO EVIDENCIA 3

1. Resumen ejecutivo (250 – 400 palabras, una cuartilla)
  - Sintetiza la descripción, antecedentes, objetivo, fundamentación contexto, propuesta de solución, conclusiones y recomendaciones del proyecto.
2. Presentación ejecutiva en un PowerPoint (10-12 slides)
3. Reporte del proceso
  - Expectativas
  - Análisis y asesoría profesor
4. Ensayo con respuesta a las 6 preguntas sobre el proceso de aprendizaje que vienen en el documento de evidencia 3.
  - Conclusión personal

Nota: Elaborar la Evidencia 3 completa en un PowerPoint



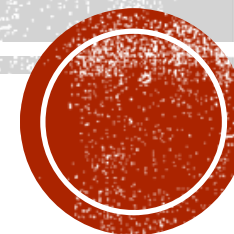
# NOTAS IMPORTANTES

- Leer con detenimiento las especificaciones de cada una de las Evidencias que se encuentran en Recursos de Apoyo.
- Revisar las Rúbricas de evaluación de cada Evidencia, para desarrollar todos los puntos y obtener la mayor calificación posible.
- También en el curso de Blackboard, ahí vienen las especificaciones en el botón de Evidencias.
- Entregar las Evidencias en el botón de “Entrega de Tareas” de BlackBoard en la fecha establecida en el Calendario.





# PROYECTO FINAL PLAN DE MARKETING



**Estela de la Garza®**

**APRENDIZAJE ACTUAL®**

[esteladelagarza.com](http://esteladelagarza.com)