

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE  
CHIMBORAZO  
FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS  
Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ECONOMÍA**

**GESTIÓN EMPRESARIAL**

**ING. SANDRA HUILCAPI PEÑAFIEL  
M.D.E.**

# **CONTENIDO**

## **UNIDAD 3 EVOLUCIÓN DEL MARKETING**

### **3.1 MARKETING DE SERVICIOS**

- 3.1.1 CARACTERÍSTICAS Y BENEFICIOS DEL MARKETING DE SERVICIOS
- 3.1.2 MIX DEL MARKETING DE SERVICIOS (6P'S)
- 3.1.3 MARKETING DE SERVICIOS.- CASO PRÁCTICO

### **3.2 MARKETING INDUSTRIAL**

- 3.2.1 ESTRATEGIAS DE MARKETING INDUSTRIAL 6PS
- 3.2.2 EL PROCESO DE COMERCIALIZACION INDUSTRIAL
- 3.2.3 MARKETING INDUSTRIAL.- CASO PRÁCTICO

# **CONTENIDO**

## **UNIDAD 3 EVOLUCIÓN DEL MARKETING**

### **3.3 MARKETING ESTRATÉGICO**

3.3.1 DESIGN THINKING

3.3.2 ANÁLISIS, PORTAFOLIO Y PLANES  
ESTRATÉGICOS DE MERCADOS

3.3.3 ESTRATEGIAS OFENSIVAS, NIVEL I, NIVEL II Y  
NIVEL III

### **3.4 MARKETING DIGITAL Y NEGOCIOS ONLINE**

3.4.1 CONCEPTO, VENTAJAS Y BENEFICIOS DEL MK  
DIGITAL

3.4.2 HERRAMIENTAS DE MK DIGITAL; ESTRATEGIAS  
DE MK DIGITAL

3.4.3 COMERCIO DEL SIGLO XXI Y COMUNICACIÓN  
ONLINE PARA NEGOCIOS.-  
INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

### **3.3.3 ESTRATÉGIAS OFENSIVAS NIVEL I, NIVEL II, NIVEL III**

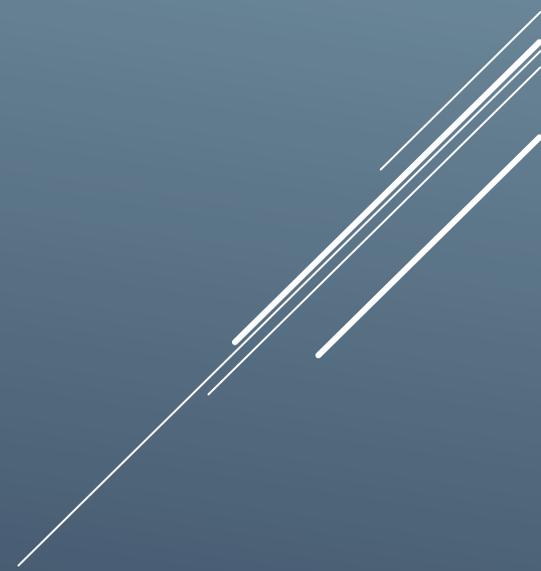
Las estrategias ofensivas son todas aquellas que potencian las fortalezas de un negocio aprovechando un marco especialmente favorable.

Así mismo es la que pone en práctica una empresa para atacar a un competidor que participa dentro del mercado al que se dirige o en el que quiere incursionar.



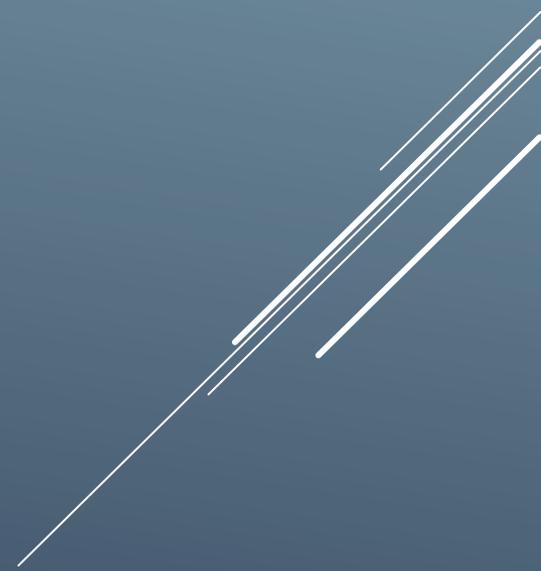
### **3.3.3 ESTRATÉGIAS OFENSIVAS NIVEL I, NIVEL II, NIVEL III**

#### **NIVEL I.- Estrategias Básicas:**

- Mejora de productos existentes
  - Reducción de precios estratégicos
  - Promociones básicas
  - Expansión a mercados cercanos
- 

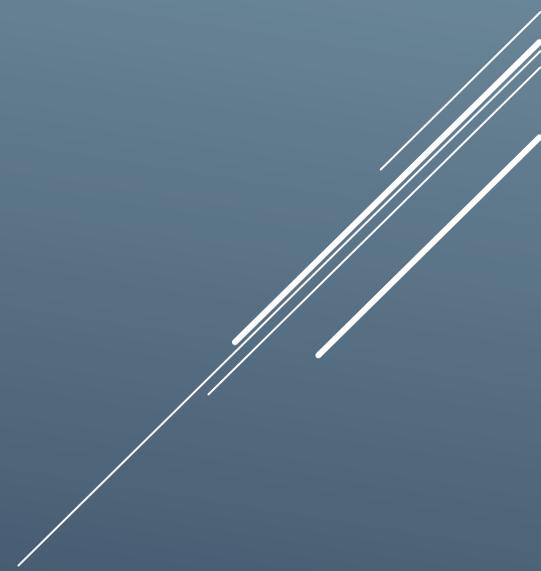
### **3.3.3 ESTRATÉEGAS OFENSIVAS NIVEL I, NIVEL II, NIVEL III**

#### **NIVEL II.- Estrategias Intermedias:**

- Innovación de productos
  - Diferenciación clara de la competencia
  - Campañas de marketing agresivas
  - Alianzas estratégicas
- 

### **3.3.3 ESTRATÉGAS OFENSIVAS NIVEL I, NIVEL II, NIVEL III**

#### **NIVEL III.- Estrategias Avanzadas:**

- Disrupción del mercado
  - Adquisiciones estratégicas
  - Expansión internacional
  - Transformación digital completa
- 

### 3.3.3 ESTRATÉGIAS OFENSIVAS NIVEL I, NIVEL II, NIVEL III

#### Cómo implementar:

1. Empieza por el Nivel I y avanza gradualmente
  2. Analiza recursos disponibles antes de cada paso
  3. Mide resultados constantemente
  4. Ajusta estrategias según la respuesta del mercado
  5. Mantén un balance entre agresividad y sostenibilidad
- 

### 3.3.3 ESTRATÉGAS OFENSIVAS NIVEL I, NIVEL II, NIVEL III

**Cada nivel requiere lo siguiente:**

1. **NIVEL I:** Inversión moderada, riesgo bajo
  2. **NIVEL II:** Inversión media, riesgo moderado
  3. **NIVEL III:** Alta inversión, riesgo elevado
- 

### 3.3.3 ESTRATÉGIAS OFENSIVAS NIVEL I, NIVEL II, NIVEL III

#### 1. Atacar puntos débiles de la competencia

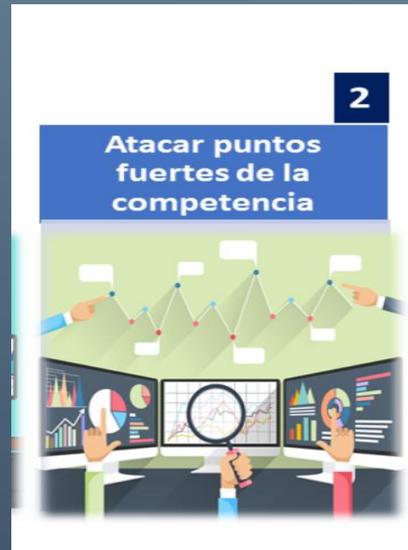
Así qué podría ser el caso de enfocarse en un segmento importante que la empresa competidora tenga desatendido y de esa forma aprovechar esa oportunidad.



### 3.3.3 ESTRATÉGIAS OFENSIVAS NIVEL I, NIVEL II, NIVEL III

## 2. Ataque puntos fuertes de la competencia

De la misma forma, una empresa competidora puede tener muchos puntos fuertes como los productos que ofrece, sus operaciones de bajo costo y sus excelentes planes de marketing y publicidad.



### **3.3.3 ESTRATÉGIAS OFENSIVAS NIVEL I, NIVEL II, NIVEL III**

#### **3. Ataque frontal en muchos frentes**

En esta estrategia la empresa puede utilizar diversos elementos para enfrentarse al competidor. Usando estrategias de productos nuevos, estrategias de bajo precio, estrategias de publicidad intensiva, estrategias de imagen de marca, etc.



### **3.3.3 ESTRATÉGAS OFENSIVAS NIVEL I, NIVEL II, NIVEL III**

#### **3. Ataque frontal en muchos frentes**

El ataque simultáneo en muchos frentes le da una mayor posibilidad de lograr el éxito al atacante sobre todo cuando tiene más recursos financieros y ventajas competitivas sobre el competidor al que se enfrenta.



### 3.3.3 ESTRATÉGAS OFENSIVAS NIVEL I, NIVEL II, NIVEL III

## 3. Ataque frontal en muchos frentes

Por lo general al implementar las técnicas ofensivas, las empresas deben hacer uso de un Mk más creativo e innovador, por lo que siempre deberán buscar adelantarse a las acciones que pondrán en práctica los competidores en ese mercado.

