

Asunto **Re: Introducción al Marketing Digital - Material Complementario**

De Gabriel Maresca <gmaresca@undav.edu.ar>

Destinatario <agostinabossatti@gmail.com>, <marin_sebastian@yahoo.com>, <aldanabelnavellaneda@gmail.com>, <aleja812@hotmail.com>, <alejandro.kechichian@telefonica.com>, <analaaurapaulinanassivera@gmail.com>, <a_alvarez05@yahoo.com.ar>, <antonela.verdinelli@telefonica.com>, <ahsaucedo@yahoo.com.ar>, <xio150896@gmail.com> [64 más...](#)

Cc Daniel Marcelo Herrero <tecnico@cepetel.org.ar>, Juan Carlos Paradiso <juanca050356@yahoo.com.ar>

Fecha 2020-08-21 13:44



Estimados,
Hago algunas aclaraciones más para que puedan resolver la primera actividad en grupo:

1- Producto: deben describir las características funcionales, de diseño, y lo que ofrece (productos y/o servicios) que presenta el sitio web seleccionado. Es decir, cuál es la propuesta de valor del sitio web.

2- Precio: describir cuál es el modelo de ingresos que el sitio web tiene. Si es venta directa de productos, por suscripciones, por afiliación, por comisión de la venta de un producto, por publicidad, etc. Es decir, de qué manera percibe el sitio web ingresos.

3- Plaza: de qué manera llegamos con nuestros productos a los clientes. en línea en nuestro sitio web, tienda física, móvil, etc. Es decir, los distintos canales de distribución y contacto con el cliente para la compra de un producto o servicio.

4- Promoción: Identificar los distintos canales o medios disponibles para difundir nuestro mensaje y llegar a los clientes potenciales. En este punto tenemos tres tipos de medios que los veremos con más detalle la próxima clase: los medios propios (medios creados por nuestra propia marca/empresa como la web, blogs, redes sociales, etc.), los medios pagos (medios de terceros donde hacemos anuncios publicitarios), y los medios ganados (aquellos medios donde los seguidores de nuestra marca hablan de nosotros y sirven como motor para traccionar ventas de nuestros productos y/o servicios).

Bueno, por lo pronto intenten trabajar en estas 4 P, y si se animan a completar las otras P, mejor.

Me pareció conveniente aclarar un poco más la actividad, y espero haya sido de utilidad. Nos vemos el próximo encuentro. Gracias.

Saludos,
Gabriel.

El jue., 20 ago. 2020 a las 23:07, Gabriel Maresca (<gmaresca@undav.edu.ar>) escribió:

Estimados, ¿Cómo están?

Les envío la primera parte de la presentación del módulo 1 que vimos en la clase. Asimismo, les comparto como material complementario los siguientes documentos: "La revolución sobre Marketing Online y Offline", "El Impacto Covid-19 en MKT Publicidad Ecommerce Estadísticas Mayo 2020", "Un ejemplo de caso de la aplicación de las 7P", y un Glosario con la descripción de la terminología utilizada en el entorno digital de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico.

En cuanto a la primera actividad para desarrollar en grupo, consiste en seleccionar una empresa o proyecto Online que venda productos y/o servicios (es decir, un sitio web vigente), y describir las características según el criterio de las 7P. Pueden utilizar como referencia el documento de ejemplo que les adjunto, caso contrario se basan en los conceptos que define cada "P" de la presentación que usamos en clase, y describen brevemente cada "P" respecto del sitio de la empresa que seleccionaron.

- 1- Producto
- 2- Precio
- 3- Plaza
- 4- Promoción
- 5- Personas
- 6- Evidencia Física
- 7- Procesos

En el caso que les resulte muy complicado, intenten al menos desarrollar las primeras 4P.

Les deseo una buena semana.
Saludos,
Gabriel.