

## Investigación de Mercados

### Actividad inicial de curso

El mundo actual está lleno de controversias, sobre todo en lo que a marketing se refiere, y a la forma de conseguir nuevos clientes, y así vamos a encontrar dos tipos de personas:

Unos sostienen que prácticamente, ya todo está inventado y que, introducir un nuevo producto y lograr que éste sea exitoso depende de que se ofrezca buena calidad a buen precio y así se logrará conseguir clientes.

Otros, mantienen una posición más visionaria y sostienen que todo depende de identificar bien las necesidades insatisfechas que tienen los consumidores actuales y desarrollar un producto creativo que supla esas necesidades y las personas lo van a adquirir porque es lo que habían estado buscando.

Por ejemplo:

Cuando el mercado de las computadoras personales empezó a saturarse, había quienes decían que mientras se ofreciera a los consumidores un precio más bajo, con los requerimientos de sistema estándar, serían motivados a comprarlas aunque la marca no fuera muy reconocida.

Sin embargo, otros vieron que las computadoras de escritorio tenían una limitante, que era la movilidad, y vieron ahí una oportunidad para desarrollar Laptops, que aunque tenían un precio elevado, los consumidores empezaron a comprarlas, porque era lo que estaban necesitando.

Para validar su participación en el foro, usted deberá realizar lo siguiente:

1. Comentar con qué tipo de persona se identifica usted y por qué.
2. Citar un producto que sirva de ejemplo a su respuesta