

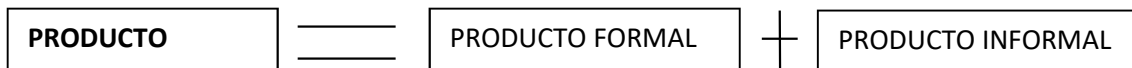
## El Producto

### Concepto:

El producto es un bien o servicio que se elabora o produce para ofrecerlo en el mercado para su uso o consumo con el objeto a satisfacer necesidades.

En caso de ser necesario el producto debe ir acompañado de servicios adicionales como plazo de entrega, servicio de mantenimiento, servicio de instalación, servicio de reparación, instrucciones para su uso. Se debe indicar las necesidades que cubre, los factores diferenciadores de la competencia la forma de presentación, envases, embalaje, etc.

Por lo tanto el producto no es sólo lo que uno ve, sino que también es lo que significa para quien lo compra. De allí que se puede decir que el producto es la suma del producto formal más el producto informal.



Producto Formal: Está constituido por el bien económico en sí mismo. Este tiene una determinada forma, tamaño, calidad, etc.

Producto Informal: Indica lo que representa para quien lo compra, e incluye los servicios adicionales que ofrece como instalación, servicios, crédito, etc.

Los clientes potenciales estarán afectados por los gustos, por la moda, por sus ingresos y por el precio de otros bienes sustitutivos del que vamos a ofrecer.

Una vez seleccionado el producto o servicio se debe hacer una descripción muy clara del mismo. De tal forma que permita hacer comparaciones con otros productos o servicios similares que se ofrecen en el mismo mercado. Asimismo se deben tratar de resaltar las características distintivas del producto para inclinar las preferencias de la clientela hacia él.

La descripción debe incluir el detalle de los materiales utilizados para la elaboración del producto o la prestación del servicio, inclinando en qué forma el empleo de esos materiales en la producción o en la prestación pueden influir en la decisión de la clientela, como así también indicar cuáles son las necesidades que va a satisfacer.

### Clasificación del producto en función de su tangibilidad

- a) Un bien material: Se obtiene a partir de la transformación de materias primas, o en el caso de tratarse de una empresa comercial se adquieren para venderlo en el mismo estado que se compro o modificando su packaging.
- b) Un servicio: Ejecutar acciones por mandato de otra persona.

### Condiciones mínimas que debe reunir un producto

- **La Calidad:** Esto es, las características que el producto posee para satisfacer necesidades e incluso para superar sus expectativas.
- **La Apariencia:** Una buena presentación aumenta el atractivo hacia nuestro producto, y en consecuencia, las posibilidades de venderlo. Aunque el producto cumpla perfectamente su función, es más fácil venderlo si va acompañado de una buena presentación.
- **La Función:** Es decir si realmente cumple el cometido para el cual fue elaborado o producido.
- **El Precio:** Es sumamente importante que el precio del producto o servicio que vamos a vender esté adecuado al de la competencia.
- **La Imagen:** La presentación del producto será determinante a la hora de venderlo. El empaque debe ser capaz de proteger y bueno para atraer a los clientes.
- **La modalidad de venta:** La venta es el medio que une al producto, directa indirectamente con el consumidor o usuario. La modalidad es la forma de hacerla. Existen varias formas de efectuar una venta: Telefónica, directa, puerta a puerta, por internet, a través de distribuidores, etc.

- **La Marca y el logotipo:** Es la identificación que tendrá el producto en el mercado y que sirve para diferenciar el producto de los demás.

A veces el nombre de la empresa coincide con el del bien o servicio que produce, otras veces el nombre del producto es fruto de la combinación del nombre del/los empresarios y de la función del bien o servicio que se produce, otras veces es simplemente un nombre fantasía.

Cualquiera sea la marca que se ha elegido, se debe tener en cuenta que si bien representa un costo para la empresa, también cumple varias finalidades importantes por ejemplo:

- Ayuda a mantener la fidelidad de la clientela.
- Facilita la identificación.
- Facilita el control contra las imitaciones.
- Simplifica el sistema de comercialización.

Por lo tanto, la marca y el logotipo deben reunir al menos las siguientes condiciones:

- Que el diseño sea simple y que llame la atención.
- Que contenga pocos colores
- Que describa el producto o servicio y el nombre de la microempresa

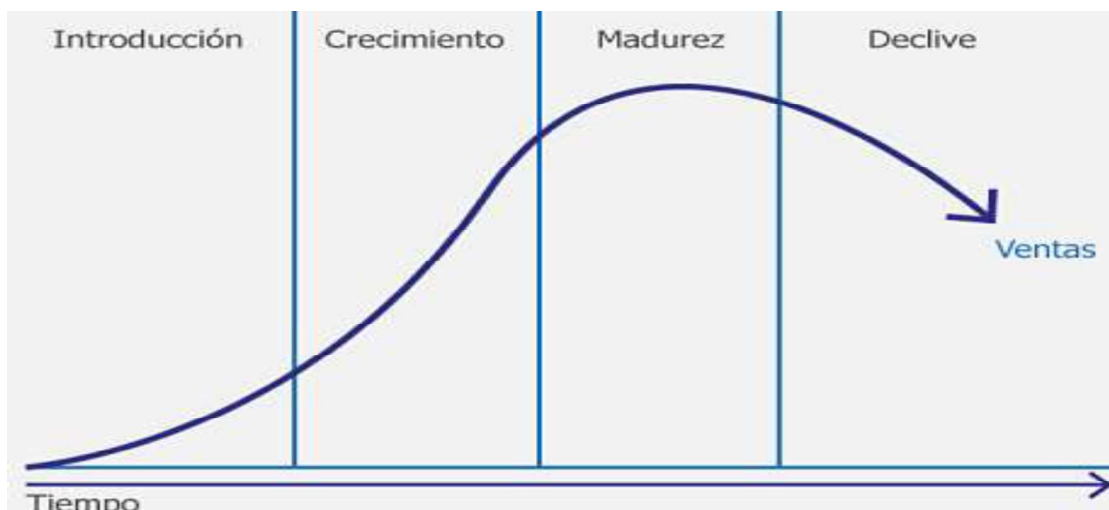
Si es necesario hay que considerar la posibilidad de patentar el producto y la marca para evitar que alguien copie la idea y se incorpore al mercado con el mismo producto.

### Ciclo de Vida del Producto

La prolongación de la vida de la microempresa en el tiempo dependerá de la vida de todos y cada uno de los bienes o servicios que produce y comercialice.

Los productos tienen un ciclo de vida compuesto de las siguientes etapas:

- **Introducción o lanzamiento:** Es como el nacimiento del producto. En esta etapa se produce la presentación del producto en el mercado. Se debe hacer publicidad para dar a conocer las bondades del nuevo producto en el mercado.
- **Crecimiento:** El producto comienza a ser adquirido por los clientes, comienza a introducirlo en el mercado que va dejando de ser potencial para convertirse en mercado real.
- **Madurez:** En esta etapa el producto está completamente incorporado al mercado y se ha logrado el mejor nivel de ventas.
- **Antigüedad o Saturación:** En esta etapa se estancan o comienzan a disminuir las ventas. La demanda ha comenzado a bajar y hay que comenzar a buscar soluciones.
- **Muerte u obsolescencia:** En esta etapa el producto ya no tiene aceptación por parte de los clientes, porque se considera viejo, antiguo o pasado de moda.



<b>Características</b>	<b>Introducción</b>	<b>Crecimiento</b>	<b>Madurez</b>	<b>Declive</b>
<b>Volumen ventas</b>	Bajo	Creciente	Máximo nivel ventas	Decreciente
<b>Crecimiento Mercado</b>	Bajo	Alto	Bajo	Negativo
<b>Beneficios</b>	Negativos	Crecientes	Estables	Decrecientes
<b>Clientes</b>	Pocos, innovadores	Muchos	Mercado Masivo	Rezagados
<b>Competencia</b>	Escasa	Creciente	Alta	Decreciente
<b>Actuación</b>	Penetración: Alta inversión comunicación	Expansión: Fidelización	Búsqueda segmentos, modificar producto	Relanzamiento o retirada del mercado