
desean a través de generar, ofrecer e intercambiar productos de valor con sus semejantes.⁶

La administración de mercadotecnia es el proceso de planear y ejecutar la concepción, precio, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan los objetivos de los individuos y de las organizaciones.⁷ Uno de los componentes mas importantes que conforma la mercadotecnia es la promoción de productos, esta puede ser distribuida por distintos canales de comunicación que permitan llegar de forma directa a nuestro mercado meta. Como lo señala Kotler,⁸ es el proceso de planear y ejecutar acciones necesarias para una efectiva promoción y distribución de bienes y servicios, a fin de crear intercambios que satisfagan objetivos individuales y empresariales. A fin de cuentas, la mercadotecnia es el arte de atraer y conservar clientes rentables.⁹

Metodología de la investigación

Para la realización de este trabajo se efectuó una investigación de mercado por medio de una encuesta (Ver anexo 1) realizada a clientes de la empresa, además de la colaboración de la experiencia profesional del sustentante, apoyado por bibliografía de diferentes autores especializados en la materia, así como entrevistas del gerente y dueño de la empresa, también datos y documentos de Casa Eléctrica La Bombilla.

⁶ OB. Cit. Pág. 11

⁷ OB. Cit. Pág. 29

⁸ OB. Cit. Pág. 15

⁹ Potten, James, Customers of life. 1990. pág. 162