



**UJAT**

UNIVERSIDAD JUÁREZ  
AUTÓNOMA DE TABASCO

“ESTUDIO EN LA DUDA. ACCIÓN EN LA FE”



## **Universidad Juárez Autónoma De Tabasco**

### **División Académica De Ciencias Económico Administrativas**

#### **Comportamiento Del Consumidor**

**Infografía de las estrategias y oportunidades  
de mercado**

**Presenta:**

**Nancy Guadalupe Vasconcelos León**

**Asignatura Impartida por la:**

**Minerva Camacho Javier**

## **Introducción**

En la actualidad, las empresas se enfrentan a desafíos constantes de atraer y mantener el interés del consumidor. Las estrategias de mercado y la las oportunidades se han convertido en elementos clave para alcanzar el éxito, permitiendo adaptarse a las necesidades y preferencias de sus públicos objetivo. En esta infografía se presenta de manera clara y visual las principales estrategias y oportunidades de mercado, resaltando la importancia en el comportamiento del consumidor y la toma de decisiones estratégicas.

# ESTRATEGIAS Y OPORTUNIDADES DE MERCADO



## E-commerce y marketplaces



Segmentación para identificar grupos homogéneos y crear ofertas personalizadas.  
Posicionamiento claro que destaca el valor diferencial de la marca.  
Competir en nichos dentro de plataformas digitales.

## Marketing inclusivo y representativo



Estrategias que reflejan diversidad cultural, género y capacidades.  
Campañas que conectan auténticamente con diversos públicos.  
Apertura a nuevas oportunidades de mercado inclusivo.



## Tendencias emergentes

Realidad aumentada y gamificación como herramientas para experiencias multisensoriales.  
Marketing sensorial para diferenciar y aumentar el compromiso.  
Innovación para construir lealtad en mercados competitivos.



## **Conclusión**

Las estrategias y oportunidades de mercado son esenciales para que las empresas se mantengan vigentes y competitivas en un entorno que constantemente cambia. Comprender al consumidor, sus motivaciones y expectativas, permite a las organizaciones diseñar propuestas más atractivas y diferenciarse. No se trata solo de vender un producto o servicio, sino de construir relaciones duraderas generando confianza, innovación y la satisfacción de las necesidades del cliente. Esta infografía ver la importancia de analizar el entorno, comprender al consumidor y aplicar estrategias efectivas que impulsen la competitividad y la permanencia en el mercado actual.