UNIVERSIDAD JUÁREZ AUTÓNOMA DE TABASCO

DIVISIÓN ACADÉMICA DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVO

GLOSARIO DE TERMINOS

Nombre del Alumno:
Juan Rafael Christy Toto

Profesor(a):

Dra. Sandra Juárez Solís

Materia:

Medios

Promocionales

Grado y Grupo:

3er semestre CLM

Fecha de entrega:

28/04/2025

UNIVERSIDAD JUÁREZ AUTÓNOMA DE TABASCO

DIVISIÓN ACADÉMICA DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVO

“Aliciente”

Definición	Concepto Propio	Imagen	Bibliografía
1.- Cosa que atrae, interesa, o estimula a obrar. 2.- Aquello que, por ser atractivo, interesante o conveniente, anima o alienta a alguien a llevar a cabo una determinada acción, un esfuerzo o un trabajo 3.- Un aliciente es un estímulo o una incitación. El concepto, que procede del vocablo latino allicĭens, se emplea con referencia a aquello que atrae o que tienta.	1.- Un aliciente es algo que te motiva o te da ganas de hacer algo. Puede ser una razón, un incentivo o simplemente algo que te atrae.		1.- Diccionario - Fundación BBVA. (s/f). Fundación BBVA. Recuperado el 16 de mayo de 2025, de https://www.fbbva.es/diccionario/aliciente/ 2.- Diccionario del español de México. (s/f). Colmex.mx. Recuperado el 16 de mayo de 2025, de https://dem.colmex.mx/ver/aliciente 3.- Porto, J. P., & Merino, M. (2015, septiembre 18). Aliciente. Definición.de; Definicion.de. https://definicion.de/aliciente/

“Rentabilidad”			
Definición	**Concepto Propio**	**Imagen**	**Bibliografía**
1.- Cuando hablamos de rentabilidad, nos referimos a la capacidad de una inversión determinada de arrojar beneficios superiores a los invertidos después de la espera de un período de tiempo. Se trata de un elemento fundamental en la planificación económica y financiera, ya que supone haber hecho buenas elecciones. 2.- La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión. 3.- La rentabilidad se refiere a la capacidad de una inversión para generar ganancias o beneficios en relación con su costo o inversión inicial.	1.- Rentabilidad es la capacidad que tiene algo como un negocio, una inversión o un proyecto de generar ganancias o beneficios en comparación con lo que costó. O sea, si inviertes dinero, tiempo o esfuerzo en algo, la rentabilidad te dice si valió la pena y cuánto ganaste con eso.		1.- Rentabilidad - Concepto, tipos e indicadores. (s/f). Recuperado el 16 de mayo de 2025, de https://concepto.de/rentabilidad/ 2.- Arias, A. S. (2015, noviembre 4). Rentabilidad: Qué es y qué tipos hay. Economipedia. https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html 3.- Rentabilidad. (s/f). Com.mx. Recuperado el 16 de mayo de 2025, de https://www.scotiabank.com.mx/glosario-financiero/rentabilidad.aspx

“Muestreo”

Definición	Concepto Propio	Imagen	Bibliografía
1.- El muestreo es el proceso mediante el cual ciertos individuos son seleccionados de una población que es objeto de análisis. 2.- El muestreo es un proceso o conjunto de métodos para obtener una muestra finita de una población finita o infinita, con el fin de estimar valores de parámetros o corroborar hipótesis sobre la forma de una distribución de probabilidades o sobre el valor de un parámetro de una o más poblaciones. 3. Cuando hablamos de una muestra, para fines estadísticos, nos referimos a un subconjunto de la población, que se pretende sea representativo.	1.- Muestreo es el proceso de elegir una parte (una muestra) de un grupo más grande para poder estudiarlo sin tener que analizar a todos. Se usa mucho en encuestas, investigaciones o estudios científicos.		1.- Ortega, C. (2024, junio 27). Muestreo: Qué es, tipos y características. QuestionPro. https://www.questionpro.com/blog/es/muestreo/ 2.- Degraves, Á. G. (2018, octubre 10). Qué es y para qué sirve el Muestreo Estadístico. Fundación iS+D; Fundación iS+D para la Investigación Social Avanzada. https://isdfundacion.org/2018/10/10/que-es-y-para-que-sirve-el-muestreo-estadistico/ 3.- (S/f). Unir.net. Recuperado el 17 de mayo de 2025, de https://mexico.unir.net/noticias/ingenieria/tipos-tecnicas-muestreo/

“Minorista”

Definición	Concepto Propio	Imagen	Bibliografía
1. Un minorista es el encargado de hacer llegar diversos bienes hasta el cliente final a través de una distribución estratégica que se compone de varios puntos de venta a lo largo de un territorio. 2.-.. El minorista, normalmente, compra artículos en grandes cantidades a fabricantes, importadores o mayoristas. El minorista vende sus artículos al consumidor final, a través de una tienda física u online. Esto también se conoce como venta al por menor. 3.- Un minorista es un negocio que actúa como último punto de contacto de la cadena de distribución con el comprador final de los bienes de consumo.	1.- Un minorista es alguien (una persona o una empresa) que vende productos directamente al consumidor final, o sea, al que va a usar o consumir ese producto. No vende en grandes cantidades, sino en pequeñas, como una unidad o unas pocas.		1.- Qué son los minoristas: GUÍA con tipos y ejemplos. (2022, julio 15). Zendesk. https://www.zendesk.com.mx/blog/que-son-los-minoristas/ 2.- Minorista - ¿Qué es un minorista? (s/f). SumUp - Una forma más inteligente de cobrar. Recuperado el 17 de mayo de 2025, de https://www.sumup.com/es-es/facturas/glosario/minorista/ 3.- Software DELSOL. (2020, julio 2). Minorista. Sdelsol.com. https://www.sdelsol.com/glosario/minorista/?srsltid=AfmBOopQT0tF7eUdeF4uJHC05_uqyidX1cDy80WNLTkW1BO5US3B9pj_

“Socioeconómico”

Definición	Concepto Propio	Imagen	Bibliografía
1. Un estudio socioeconómico es una investigación detallada y sistemática que tiene como objetivo comprender a fondo el contexto socioeconómico de una determinada área geográfica o comunidad. 2.-. Se califica como socioeconómico a aquello vinculado a elementos sociales y económicos. Lo social, en tanto, está relacionado con la sociedad (una comunidad de individuos que viven en un mismo territorio compartiendo normas), mientras que lo económico depende de la economía (la administración de bienes escasos para la satisfacción de las necesidades materiales del ser humano). 3.-. Descripción de la situación de una persona según la educación, los ingresos y el tipo de trabajo que tiene. El nivel socioeconómico por lo general se define como bajo, medio o alto. Las personas con un nivel socioeconómico bajo, a menudo, tienen menos acceso a recursos financieros, educativos, sociales y de salud que aquellas que tienen un nivel socioeconómico más alto.	1.- Socioeconómico es un término que mezcla dos cosas: lo social (cómo vive la gente, su educación, su entorno, su estilo de vida) y lo económico (el dinero que ganan, su trabajo, sus recursos).		1.- Insight. (2023, octubre 16). What is a socioeconomic survey? A crucial tool. Insight. https://insightsocial.org/que-es-un-estudio-socioeconomico/ 2.- Porto, J. P., & Gardey, A. (2020, febrero 25). Socioeconómico. Definición.de; Definicion.de. https://definicion.de/socioeconomico/ 3-.Diccionario de cáncer del NCI. (2011, febrero 2). Cancer.gov. https://www.cancer.gov/espanol/publicaciones/diccionarios/diccionario-cancer/def/nivel-socioeconomico

“Proyecto”

Definición	Concepto Propio	Imagen	Bibliografía
1. Un proyecto es la planificación y la ejecución de una serie de acciones que, siendo su fin el conseguir un objetivo determinado, se llevan a cabo. 2.- El término proyecto hace referencia a la planificación o concreción de un conjunto de acciones que se van a llevar a cabo y un conjunto de recursos que se van a usar para conseguir un fin determinado, unos objetivos concretos. 3.- Un proyecto es un conjunto de actividades coordinadas que se realizan para alcanzar resultados específicos.	1.- Un proyecto es una idea o plan que alguien quiere llevar a cabo para lograr un objetivo. Puede ser algo personal, escolar, laboral o incluso comunitario. Normalmente, un proyecto tiene pasos a seguir, un tiempo para hacerlo y recursos (como dinero, materiales o personas) para lograrlo.		1.- Morales, F. C. (2020, junio 12). Proyecto - Qué es, tipos y fases. Economipedia. https://economipedia.com/definiciones/proyecto.html 2.- Pérez, A. (2021, abril 25). Qué es un proyecto. Una definición práctica. OBS Business School. https://www.obsbusiness.school/blog/que-es-un-proyecto-una-definicion-practica 3.- Proyecto - Concepto, tipos de proyecto, pasos y elaboración. (s/f). Recuperado el 17 de mayo de 2025, de https://concepto.de/proyecto/

“Mercado”

Definición	Concepto Propio	Imagen	Bibliografía
1. El mercado hacer referencia al sistema por el que se intercambian bienes y servicios en una economía. Para que exista el mercado, deben intervenir dos figuras: compradores y vendedores. 2.- Un mercado es un sitio público en el que, en días establecidos, se procede a comprar o vender diversos productos. El origen etimológico del término se encuentra en el latín mercatus. 3.-. Se entiende como mercado al conjunto de transacciones de compra y venta de productos o servicios, llevadas a cabo por individuos y empresas. Es decir, es un entorno de compra-venta operado por personas, que abriga a determinados bienes y servicios demandados por la sociedad.	1.- Un mercado es el lugar (físico o virtual) donde se compran y venden productos o servicios. Pero más allá del lugar, también se usa la palabra para hablar del conjunto de personas que quieren o pueden comprar algo.		1.- Quiroa, M. (2019, noviembre 4). ¿Qué es el mercado? Para qué sirve, elementos, tipos y ejemplos. Economipedia. https://economipedia.com/definicion/mercado 2.- Porto, J. P., & Merino, M. (2008, abril 30). Mercado. Definición.de; Definicion.de. https://definicion.de/mercado/ 3.- Mercado: Qué es, tipos y elementos. (s/f). Ceupe. Recuperado el 17 de mayo de 2025, de https://www.ceupe.com/blog/mercado.html

“Prospectos”

Definición	Concepto Propio	Imagen	Bibliografía
1. “Prospecto” es un término utilizado en el contexto de negocios y ventas para referirse a un cliente potencial; es decir, alguien que aún no es cliente, pero que ha demostrado interés por un producto o servicio y al que, por lo tanto, resultaría más fácil convencer para que compre un producto o contrate un servicio. 2.- Un prospecto de negocio se define como alguien que tiene tanto el interés como los recursos para adquirir tu producto o servicio. Es aquella persona que pasó la etapa de calificación de leads y resultó en un perfil atractivo para tu negocio, por lo que vale la pena motivarlo a la compra. 3.-. En marketing, un prospecto es un consumidor o empresa que ha demostrado interés en tus productos o servicios, pero que aún no ha iniciado una transacción comercial. En otras palabras, es un comprador potencial que ha sido identificado como parte de un grupo objetivo.	1.- Un prospecto es una persona que podría convertirse en cliente o en parte de un proyecto, pero que aún no lo es. Es como alguien que muestra interés o encaja con lo que ofreces, pero que todavía no ha tomado una decisión o no se ha concretado nada.		1.- Amespil, J. (2023, septiembre 7). Prospecto: ¿Qué es y cuáles son sus características? Salesforce. https://www.salesforce.com/mx/blog/prospecto/ 2Prospecto de negocio: qué es + 5 características. (2021, noviembre 23). Zendesk. https://www.zendesk.com.mx/blog/prospecto-de-negocio/ 3.- Urrutia, D. (2020, enero 28). Qué es Prospecto. Arimetrics. https://www.arimetrics.com/glosario-digital/prospecto

“Producto”

Definición	Concepto Propio	Imagen	Bibliografía
1. Un producto económico es el resultado final de un proceso de producción dentro de una empresa. 2.-. Un producto es todo aquello que está a disposición, es decir, en el mercado, para que cualquier usuario lo adquiera con la finalidad de satisfacer una necesidad un deseo. 3.-. En el mundo de la economía y los negocios, un producto es el bien o servicio obtenido al final de la cadena productiva, o sea, a partir de la transformación de materias primas en bienes elaborados o en servicios que prestar	1.-. Un producto es algo que se crea para satisfacer una necesidad o un deseo de las personas. Puede ser algo físico, como un celular, una prenda de ropa o una botella de agua. Pero también puede ser algo no tangible, como un curso en línea, una aplicación o un servicio de streaming.		1.- Quiroa, M. (2020, enero 7). Producto: qué es, para qué se utiliza y ejemplos. Economipedia. https://economipedia.com/definiciones/producto.html 2- Producto - Concepto, tipos, ejemplos y características. (s/f). Recuperado el 21 de mayo de 2025, de https://concepto.de/producto/ 3. Muente, G. (2019, septiembre 29). Aprende cómo puede ayudarte saber cuales son los tipos de productos para tus estrategias de marketing. Rock Content - ES; Rock Content. https://rockcontent.com/es/blog/tipos-de-productos/

“Campaña”

Definición	Concepto Propio	Imagen	Bibliografía
1. Una campaña es un conjunto de acciones planificadas y coordinadas con un objetivo específico, generalmente enfocado en influir o lograr un resultado en áreas como marketing, política, social o publicitaria. 2.-.. Las campañas publicitarias son un conjunto de anuncios planificados para mostrar un producto o servicio a un público objetivo. Algunos elementos clave que deben tener son: definir un objetivo específico, ser persuasivas y creativas. 3.- Es un grupo de anuncios (anuncios, palabras clave y ofertas) que comparten un presupuesto, una orientación geográfica y otros parámetros de configuración. A menudo, las campañas se usan para organizar las categorías de productos o servicios que ofrece.	1.- Una campaña es un conjunto de acciones organizadas y planificadas que tienen un objetivo específico, como vender un producto, dar a conocer una idea o lograr que la gente actúe de cierta forma.		1.- Campaña. (s/f). Marketing Directo. Recuperado el 21 de mayo de 2025, de https://www.marketingdirecto.com/diccionario-marketing-publicidad-comunicacion-nuevas-tecnologias/campana 2.- Frumento, F. (2022, diciembre 2). Campañas publicitarias: qué son, elementos clave y ejemplos. Blog de Ecommerce y Marketing Digital. https://www.tiendanube.com/blog/campanas-publicitarias/ 3.- Campaña: Definición. (s/f). Google.com. Recuperado el 21 de mayo de 2025, de https://support.google.com/google-ads/answer/6304?hl=es-419