

Necesidades

Las necesidades se refieren a esa sensación o percepción que tenemos cuando nos hace falta algo tanto en lo fisiológico como en lo emocional (Kotler & Armstrong, 2013, pág. 6).

Clasificación

Existen varias clasificaciones siendo muy reconocidas las de dos autores: *Abraham Maslow* (Kotler & Armstrong, 2013, pág. 140) y *Manfred Max-Neef* (Max-Neef, 2011, pág. 43).

En ellas se evidencian 3 grupos de necesidades:

Las **básicas** humanas que están relacionadas con la supervivencia y la seguridad.

Las **sociales** relacionadas con la posibilidad de pertenencia, influencia y afecto.

Las **individuales** relacionadas con el desarrollo máximo del potencial, el logro y la valoración.

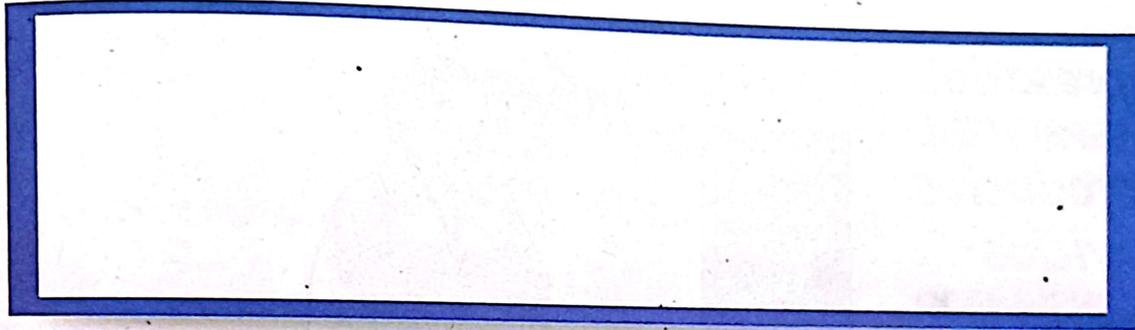
Clasificación de las necesidades humanas



Estas son un aspecto básico del ser humano y por ende afectan su comportamiento.

Deseos

Imagina que en un día soleado has montado en bicicleta por 45 minutos y ¡estás sediento! Ahora representa gráficamente esta escena y frente a ti dibuja el producto con el que te gustaría hidratar.



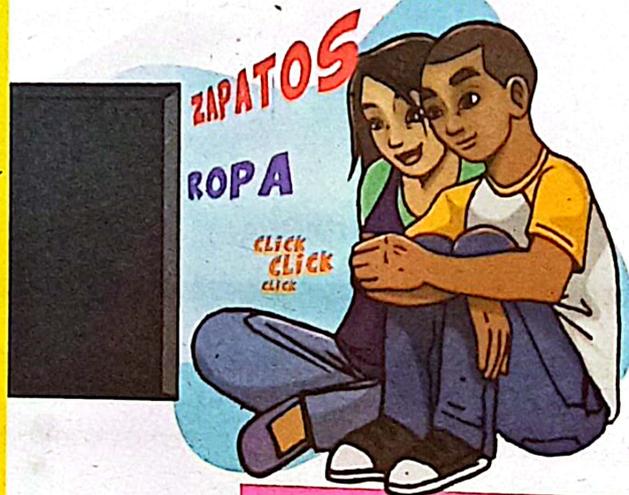
Esa sed la pudiste calmar con un vaso de agua, por ejemplo, pero probablemente tú o varios de tus compañeros escogieron otros productos para suplir esa necesidad. A esto le conocemos como el deseo.

Los deseos son la forma personal como se exteriorizan las necesidades, es decir, están relacionados con la personalidad.

Así por ejemplo, tus necesidades básicas son transformadas en productos, marcas particulares, estilos de vida de acuerdo con la cultura y el círculo social en el que te desenvuelves, por ello los deseos no son los mismos para todas las personas.



A través del tiempo los deseos de los seres humanos se han transformado como resultado de la interacción social y los medios de comunicación, pues cada vez estamos más expuestos a diversos productos y servicios que no solo despiertan curiosidad, sino que llaman nuestra atención ampliando así el rango de nuestros deseos. *¡COMPRAR! ¡COMPRAR!*



No se pueden confundir las necesidades con los deseos, las necesidades serán las mismas, los deseos están relacionados con el satisfactor.

Una necesidad puede ser la alimentación, pero para satisfacer esa necesidad no es necesario comprar una pizza de determinada marca, un plato de comida que cumpla con los requerimientos nutricionales satisface la necesidad pero la pizza de la cual estoy antojado satisface el deseo.

*En el mundo
empresarial,
EL EMPRESARIO DEBE
crear productos
o servicios
QUE EL CONSUMIDOR
sienta deseo de adquirir,
creando una conexión
ENTRE EL PRODUCTO,
las necesidades
y el deseo de obtenerlo.*

¿Qué cosas compras por antojo para satisfacer algunas de tus necesidades?

Productos / servicios

Un producto o servicio es lo que recibe quien está dispuesto a pagar por él, este debe ser capaz de satisfacer las necesidades o deseos de los compradores (consumidores o clientes).

Investiga la diferencia entre producto y servicio y completa:

Los productos son _____, por lo cual cuando pago por ellos puedo verlos y tocarlos.

Los _____ son intangibles, pago por ellos pero no puedo verlos, están relacionados con la percepción.

Escribe 5 ejemplos de servicios:

En general un producto está compuesto por un conjunto de características y atributos como: diseño, color, calidad, costo, tamaño, servicio, vencimiento, incluso marca. Todas estas características son las que motivan a la compra.



Los productos o servicios deben:

Ser planificados.

Satisfacer un deseo.

Tener valor agregado.

Añadir valor al cliente.

Inventa y realiza el prototipo de un producto a partir de materiales desechables. Describe la necesidad que suple y las características especiales que tiene para lograr la decisión de compra de los posibles clientes. Compártelo con tus compañeros.

