



MARKETING

Temática: LA PIRÁMIDE DE MASLOW

Según Maslow, las necesidades del ser humano están jerarquizadas y escalonadas, de forma tal que cuando quedan cubiertas las necesidades de un orden es cuando empiezan a sentirse las necesidades del orden superior



Abraham Maslow (1908-1970) fue un psicólogo humanista estadounidense

Necesidades fisiológicas básicas: Engloba a aquellos elementos que se necesitan para mantenernos vivos. Dentro de estas se incluyen la necesidad de respirar, de beber agua, de dormir, de comer.

Necesidades de Seguridad: Expresan las necesidades de sentirnos seguros y protegidos. Dentro de ellas se encuentran la de mantener la seguridad física, de empleo, de ingresos y recursos, de salud, contra el crimen, de la propiedad personal y otras.

Necesidades Sociales: Están relacionadas con el desarrollo afectivo de la persona. Son las necesidades de asociación, participación y aceptación. Entre estas se encuentran las necesidades de amistad, de afecto y de amor. Se satisfacen a través de la generación de encuentros, actividades grupales, etc.

Necesidades de Reconocimiento: Se refieren a la manera en que se reconoce el trabajo de las personas, se relaciona con la autoestima y las maneras de destacarse dentro de un grupo.

Necesidades de Autosuperación: Son las más elevadas, se hallan en la cima de la jerarquía. A través de su satisfacción el ser humano percibe que deja una huella, una marca en el mundo.

Por ejemplo: Coca – Cola no es únicamente un producto para satisfacer la sed sino para satisfacer la necesidad de pertenecer a al grupo de jóvenes que se divierten. Mercedes Benz trata de satisfacer la necesidad de éxito y prestigio social.



Actividad:



Pensá en tus propias necesidades y la forma en la que satisfacés.
Tratá de identificar diferentes productos o servicios que te ayudan
a satisfacerlas.

¿Estas preparado?

EXITOS