

TALLER DEL
EMPRENDEDOR

UDS

UDS

JULIO IVA JIMÉNEZ FONSECA
LIC. KARINA MARICRUZ PÉREZ GUILLEN



4 P'S DEL MARKETING

Producto, Precio, Punto de venta y Promoción



PRODUCTO

Es el conjunto de atributos tangibles o intangibles que la empresa ofrece al mercado meta.



PRECIO



Se entiende como la cantidad de dinero que los clientes tienen que pagar por un determinado producto o servicio

PLAZA

También conocida como Posición o Distribución, incluye todas aquellas actividades de la empresa que ponen el producto a disposición del mercado meta.



PROMOCIÓN



Abarca una serie de actividades cuyo objetivo es: informar, persuadir y recordar las características, ventajas y beneficios del producto.

