

Nombre de alumnos: Eric Williams López Abadia.

Nombre del profesor: Karina Maricruz Perez

Nombre del trabajo: Super Nota

Materia: Taller del Emprendedor.

Grado: 9

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 09 de julio de 2020.

Es importante considerar el margen de ganancia que desean obtener los elementos del canal de distribución (mayoristas, minoristas, productor, etc.) para determinar el precio final del producto

es de suma importancia, ya que el precio influye en la percepción que tiene el consumidor final sobre el producto o servicio

Fijación y políticas de precios

actividad que permiten presentar al cliente con el producto o servicio de la empresa; la promoción de ventas debe llevarse a cabo para que el cliente ubique al producto o servicio de la empresa en el mercado

Promoción de ventas

Distribución y puntos de venta

escoger rutas mediante las cuales, de la manera más eficiente posible, se transporte el producto desde el centro de producción hasta el consumidor

Cada paso del proceso de distribución posibilita incrementar la distribución a un mayor número de clientes potenciales; sin embargo, cada paso también provoca una pérdida

Promoción del producto o servicio

4P

MARKETING
E-COMMERCE

