



Nombre de alumnos: Víctor Manuel Pérez Santiago.

Nombre del profesor: Karina Maricruz Pérez

Nombre del trabajo: Súper Nota.

Materia: Taller del emprendedor.

Grado: 9 cuatrimestre.

PASIÓN POR EDUCAR

Grupo: (A)

Las 4 P's.

Distribución y puntos de venta. Es como hacer para que llegue el producto al consumidor con el tiempo incrementara la distribución pero se pierde el control y el contacto directo con el mercado. Desde luego la empresa debe tener la capacidad para distribuir incluyendo su política de precio.

Promoción del producto o servicio. Se hace de manera de programación donde hable sobre la publicidad, la promoción de ventas, las marcas e, indirectamente, las etiquetas y el empaque.

Publicidad. Es una actividad para hacer llegar al cliente y que compre el producto es por eso que se tiene que hacer énfasis en animar a los posibles compradores y ser los preferibles.

Periódicos. Esta es una publicidad donde abarca un área de varias poblaciones o de manera más local.

Radio. Puede ser más estratégico ya que abarca poblaciones o todo el país ofrece la oportunidad de una exposición masiva de los mensajes publicitarios.

Volantes. La publicidad puede ser seleccionada de acuerdo al mercado que se maneje con información precisa, concisa y entendible para que provoque impacto sobre el cliente.

Promoción de ventas. Son actividades que se hacen para el cliente sea atraído con promociones de un producto o servicio como las muestras gratuitas, regalos en la compra del producto, ofertas de introducción, patrocinio y/o participación en actividades sociales, educativas, culturales o deportivas de la comunidad, etcétera.

Marcas. Sirve para que el cliente ubique el nombre de la empresa y que productos/servicio ofrece, es obligatorio la creatividad diseñarlas con mucho cuidado y detenimiento.

Empaque. Se especifica para el consumidor final con el nombre del fabricante o nombre de la marca que puede servir como publicidad y el material debe ser de preferencia reciclable o biodegradable.

Fijación y políticas de precios. Es el valor agregado de se le da un producto o servicio. Esto es un paso importante para la empresa ya que si quieres ser reconocido puedes empezar con un precio más accesible o para ser más competente desde luego esto no debe afectar la calidad del producto o servicio.