



PASIÓN POR EDUCAR

**Nombre del alumno: Carlos Alejandro
Pérez Pérez**

**Nombre del profesor: Karina Maricruz
Pérez Guillen**

Nombre del trabajo: Súper nota

Materia: Taller del emprendedor

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: Noveno cuatrimestre

Comitán de Domínguez Chiapas a 10 de julio de 2020.

Las "4 p's del marketing"

Distribución y puntos de venta

DISTRIBUCIÓN A BUENOS PRECIOS

Las rutas son importantes para distribuir el producto o servicio de la manera más eficiente hacia el consumidor



Promoción del producto o servicio

PROMOCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

Existen diferentes medios como son: publicidad, periódicos, radio y volantes.



Promoción de ventas

PROMOCIÓN DE VENTAS

Se realiza mediante: muestras gratuitas, regalos en la compra del producto, ofertas de introducción



Marcas

MARCA

La venta de un producto se facilita cuando el cliente conoce el producto y lo solicita por su nombre



Etiqueta

ETIQUETA

formas impresas que lleva el producto para dar información al cliente acerca de su uso o preparación



Fijación y políticas de precios

FIJACIÓN A BUENOS PRECIOS

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

