

**Nombre de alumno: Gladys Adileni Ruíz
Ramírez**

Nombre del profesor: Karina Maricruz Pérez

Materia: Taller del Emprendedor

Grado: 9°

Grupo: A

SUPER NOTA

Las 4 "P s"

Distribución y puntos de venta

Promoción del producto o servicio

Cuando se elige un canal de distribución se tomas aspectos como:

- Costo de distribución del producto
- Control sobre políticas de precio, promoción, etc.
- Convivencia para el consumidor
- Capacidad de la empresa para distribuir el producto.



Es un acto de información, persuasión y comunicación, incluye aspectos como:

- Publicidad
- Promoción de ventas
- Marcas
- Etiquetas
- Empaque



Promoción de ventas

Actividades que permiten al cliente con el productor o servicio de la empresa:

- Muestras gratuitas
- Regalos en la compra de productos
- Ofertas de introducción
- Patrocinio
- Participación en actividades educativas, culturales, etc.



Publicidad

Serie de actividades para hacer llegar un mensaje al mercado.

Para dar a conocer el producto o servicio se utiliza algunos medios como:

- ❖ Periódicos
- ❖ Volantes
- ❖ Radio

