



América Yoselin Gordillo Martínez

Lic. Karina Maricruz Pérez Guillen

Supernota: las 4 P's del marketing

Taller del Emprendedor

PASIÓN POR EDUCAR

Noveno cuatrimestre

Lic. Psicología

Comitán de Domínguez Chiapas a 08 de julio de 2020.

Las 4 P's del marketing.



P de producto.

(Promoción de ventas)

Es el resultado final que la empresa ofrece.

Hay ciertos factores que ayudan a su reconocimiento:

- ▲ Logo
- ▲ Eslogan
- ▲ Empaque
- ▲ Marca
- ▲ Etiqueta

P de precio.

(Fijación y políticas de precios)

Es de suma importancia, ya que, no sólo debe de cubrir las necesidades de la empresa, también debe adaptarse al presupuesto del consumidor.

Es determinado por múltiples políticas y factores.

P de plaza.

(Distribución y puntos de venta)

Se adapta a:

- ♣ Costo de producción
- ♣ Políticas de precio
- ♣ Preferencias del consumidor
- ♣ Distribución

Debe encargarse que el producto llegue al consumidor.

P de promoción.

(Promoción del producto o servicio y promoción de ventas)

Dar a conocer el producto a más gente con la ayuda de medios publicitarios.

Y crear estrategias como: ofertas, descuentos que faciliten la promoción.

Bibliografía

Borragini, H. (08 de julio de 2017). *Rockcontent*. Obtenido de Mezcla de mercadotecnia: conoce las 4P's del marketing y sus aplicaciones a los negocios : <https://rockcontent.com/es/blog/4ps-del-marketing/>

Pérez, K. (2020). *Antología Taller del Emprendedor*. Comitán : UDS.