



**Nombre de la alumna:
Georgina Viridiana Aguilar Villa**

**Nombre de la profesora: Karina Maricruz
Pérez Guillen**

Nombre del trabajo: Super nota

**Materia: Taller del emprendedor
Grado: Noveno cuatrimestre**

Grupo: "A"



Fijación y políticas de precios

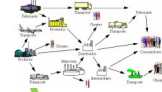
La fijación del precio es de suma importancia, ya que el precio influye en la percepción que tiene el consumidor final sobre el producto o servicio.



Distribución y puntos de venta

Es necesario determinar cómo hacer llegar los productos al mercado.

Cada paso también provoca una pérdida de control y contacto directo con el mercado.



Marcas:

Es un nombre, término, signo, símbolo o diseño, o combinación de todos estos elementos, que identifica los bienes y/o servicios que ofrece una empresa.



Las 4 P's



Publicidad

Es una serie de actividades necesarias para hacer llegar un mensaje al mercado meta; su objetivo principal es crear un impacto directo sobre el cliente para que compre un producto, con el consecuente incremento en las ventas.



Promoción del producto o servicio

Promover es, en esencia, un acto de información, persuasión y comunicación, que incluye varios aspectos de gran importancia, como la publicidad, la promoción de ventas, las marcas e, indirectamente, las etiquetas y el empaque.



Bibliografía

Taller del emprendedor. (Mayo-Agosto de 2020). Obtenido de Antología UDS