



Nombre de la alumna: Leivy Morales Morales.

Nombre del Maestro (a): Karina Maricruz Pérez Guillen.

Nombre de la Materia: Taller del Emprendedor.

Nombre del trabajo: Súper Nota.

Comitán de Domínguez Chiapas a 14_06_2020

Diistribucion y punto de venta

Producto, precio, punto de venta o plaza y publicidad

Proceso de distribución incrementa la distribución aun número de clientes potenciales



Canal de distribución:
Costo de distribución del producto.
Conveniencia para el consumidor del punto final de venta

PROMOCION DEL PRODUCTO O SERVICIO

PUBLICIDAD

Acto de información persuasión y comunicación que incluye varios aspecto de gran importancia. Como la publicidad, la promoción de venta las marcas e indirectamente, las

Radio: ofrece la oportunidad de una exposición masiva de los mensajes publicitarios.

Periódico:
Cubre con su circulación un territorio geográfico seleccionado de una ciudad una ciudad completa varias poblaciones vecinas o un número de región adyacente.

Promoción de ventas

Marca: la venta de un producto se facilita cuando el cliente conoce el producto y solicita por su nombre, esto es posible gracias a las marcas

Etiquetas: se le llama etiquetas a la forma impresa que llevan el producto para dar información el cliente acerca de su uso o preparación.

Empaque: Debe ayudar a vender el producto, a particular que es adquirido directamente por el consumidor final

El comprador entrega algo de valor económico al vendedor, a cambio de los bienes y servicios que se le ofrece. la cantidad de dinero que se paga por lo bienes o servicios constituye su precio

La fijación de precio:

Es de suma importancia ya que el precio influye en la percepción que tiene el consumidor final sobre el producto o servicio.