



PASIÓN POR EDUCAR

Nombre de los alumnos:

Maricela Pérez Cruz

Nombre del profesor:

Ing. Karina Maricruz Pérez Guillen

Nombre del trabajo:

Súper Nota “Las 4 p’s”

Materia:

Taller del Emprendedor

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 9° cuatrimestre

Grupo: “B”

Comitán de Domínguez Chiapas a 14 de junio del 2020

Las 4 P's



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.



Fijación y políticas de precios
El comprador entrega algo de valor económico al vendedor, a cambio de los bienes y servicios que se le ofrecen. La cantidad de dinero que se paga por los bienes o servicios constituye su precio.



Distribución y puntos de venta
Luego de identificar las necesidades del cliente o consumidor y desarrollar un producto que las satisfaga, es necesario determinar cómo hacer llegar los productos al mercado.



Elegir un canal de distribución deberá tomar en cuenta aspectos como:

- Costo de distribución del producto.
- Control que pueda tener sobre políticas de precio, promoción al consumidor final y calidad del producto con base en los deseos del cliente.
- Conveniencia para el consumidor del punto final de venta (por cercanía, preferencia de compra en cierto tipo de tiendas, etc.).
- Capacidad de la empresa para distribuir el producto.

Producto. Resultado final de un proceso de producción que representa un satisfactor para el consumidor.

