



Nombre del alumno:

OCTAVIO DANIEL GORDILLO NARVÁEZ

Nombre del profesor:

GERARDO GARDUÑO ORTEGA

Nombre del trabajo:

CUADRO SINÓPTICO

Materia:

MERCADOTECNIA EN SISTEMAS DE SALUD

Maestría:

ADMINISTRACIÓN EN SISTEMAS DE SALUD

Comitán de Domínguez Chiapas a 14 de enero de 2022

**MERCADOTECNIA
EN SISTEMAS DE
SALUD**

PRECIO

**VALOR
MONETARIO
DE UN
PRODUCTO**

Método del costo de margen

Método del precio bajo

Fijación de precio

Partes interesadas

Métodos de fijación

Competidores
Intermediarios
Accionistas y trabajadores
Proveedores
Acreedores
Directores

Costos
Competencia
Mercado o demanda

Precios de temporada y promoción

Precio en mayor cantidad de producto

Promoción

Publicidad

Publicidad del fabricante
Publicidad dirigida a los consumidores
Publicidad dirigida a los industriales
Publicidad del comerciante

Todo esto se realiza con el fin de promover el producto y lograr su venta

Ventas personales

Variables internas

Variables externas

Motivación
Percepción
Experiencia
Características personales
Actitudes
Entorno político legal
Culturas
Grupos sociales
Influencias personales
Situaciones

Publicidad Del producto

Transmitir información de un emisor varios receptores

Informar, persuadir y recordar la información de la promoción

Medios de promoción

Dar un mensaje a la población que sea que capte interés, sea creativo, comprendido, informativo, creíble, sea recordado y sobre todo que convenga

Canal de ventas

Productor
Intermediarios
Consumidor