



Mi Universidad

NOMBRE DEL ALUMNO: Suleyma Sinaí Gutiérrez Pérez.

TEMA: Implantación del modelo de negocio.

PARCIAL: Segundo.

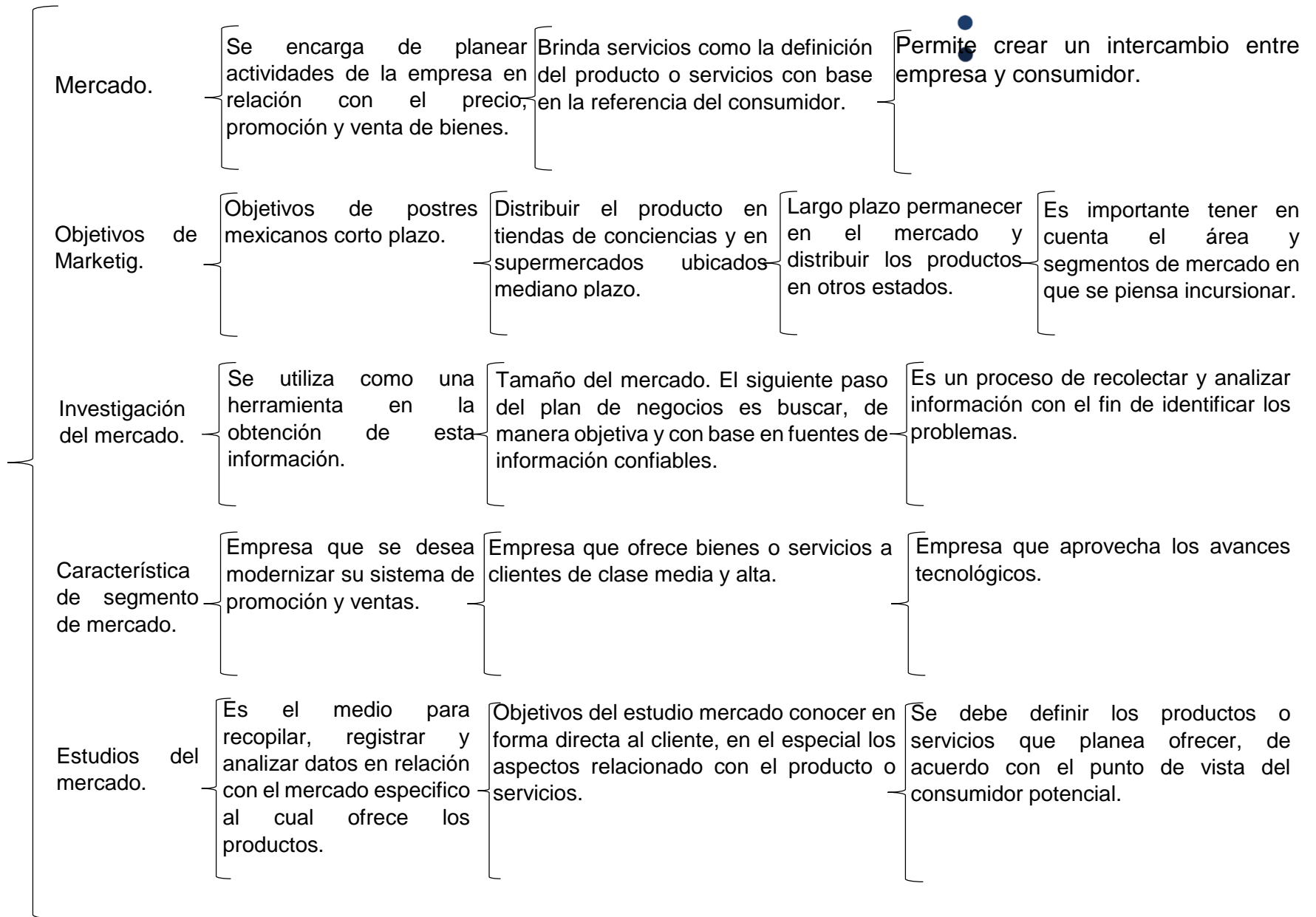
MATERIA: Taller del emprendedor.

NOMBRE DEL PROFESOR: Lic. Lepe Arriaga Icel Bernardo.

LICENCIATURA: Enfermería.

CUATRIMESTRE: Noveno.

IMPLANTACION DEL MODELO DE NEGOCIO.



LAS 4 P'S

Distribución y puntos de venta.

Cada paso del proceso de distribución posibilita incrementar la distribución a un número de clientes.

Aspectos de distribución.

Costos de distribución del producto.

Control que pueda tener sobre políticas de precio, promoción al consumidor final.

Publicidad.

Serie de actividades necesarias para hacer llegar un mensaje al mercado.

Objetivo.

Crear un impacto directo sobre el cliente para que compre un producto, con el consecuente incremento en las ventas.

El emprendedor debe hacer énfasis en ganar la preferencia del cliente.

Etiquetas.

Se les llama a las formas impresas que lleva el producto para dar información al cliente.

Empaque.

Debe ayudar a vender el producto, en particular el que es adquirido directamente por el consumidor.

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



|