



CUADRO SINOPTICO

NOMBRE DEL ALUMNO: Yazmin Ku Robledo

TEMA: Implantación del modelo de negocio

PARCIAL: Primero

MATERIA: Legislación en la salud y enfermería

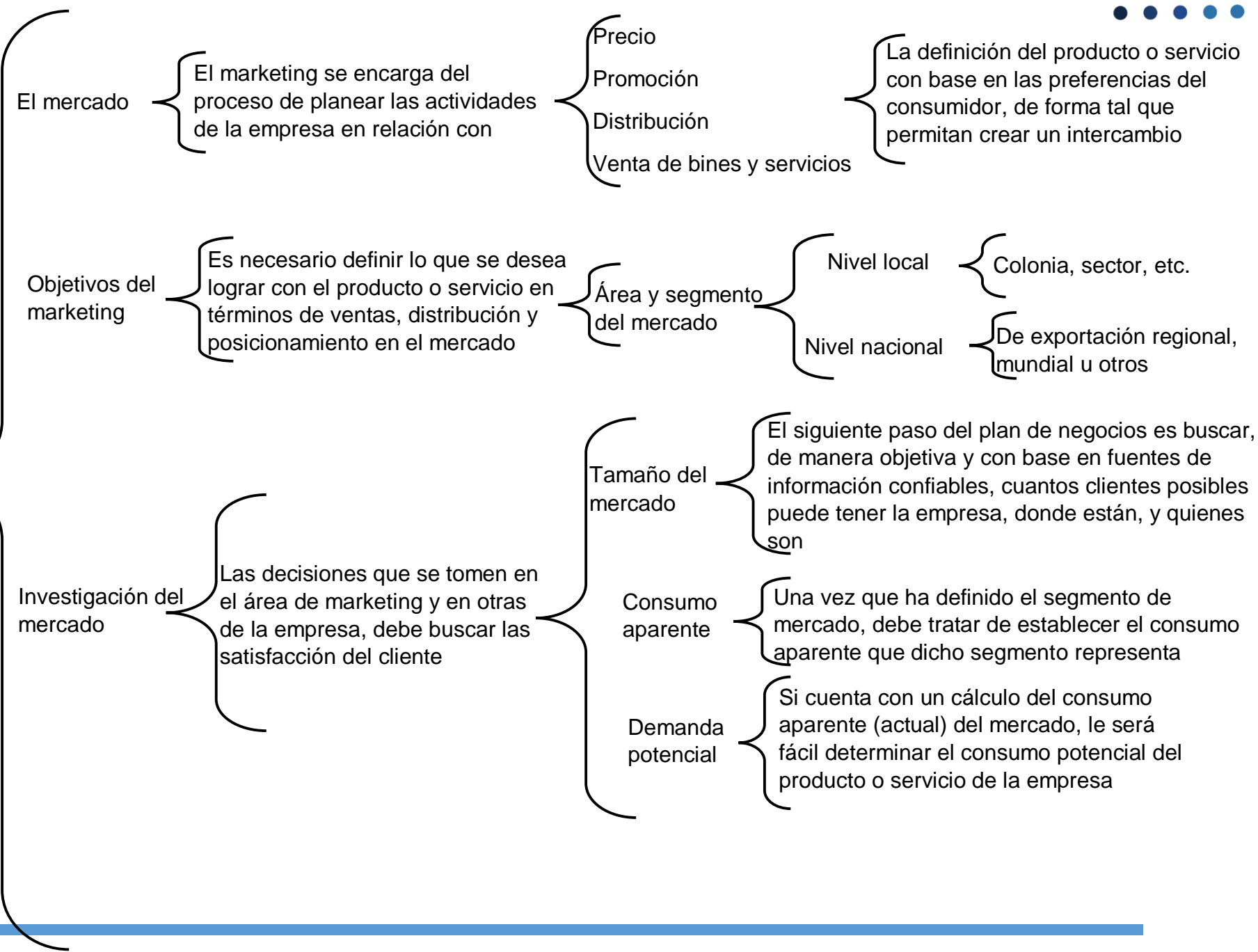
NOMBRE DEL PROFESOR: Ice Bernardo Lepe Arriaga

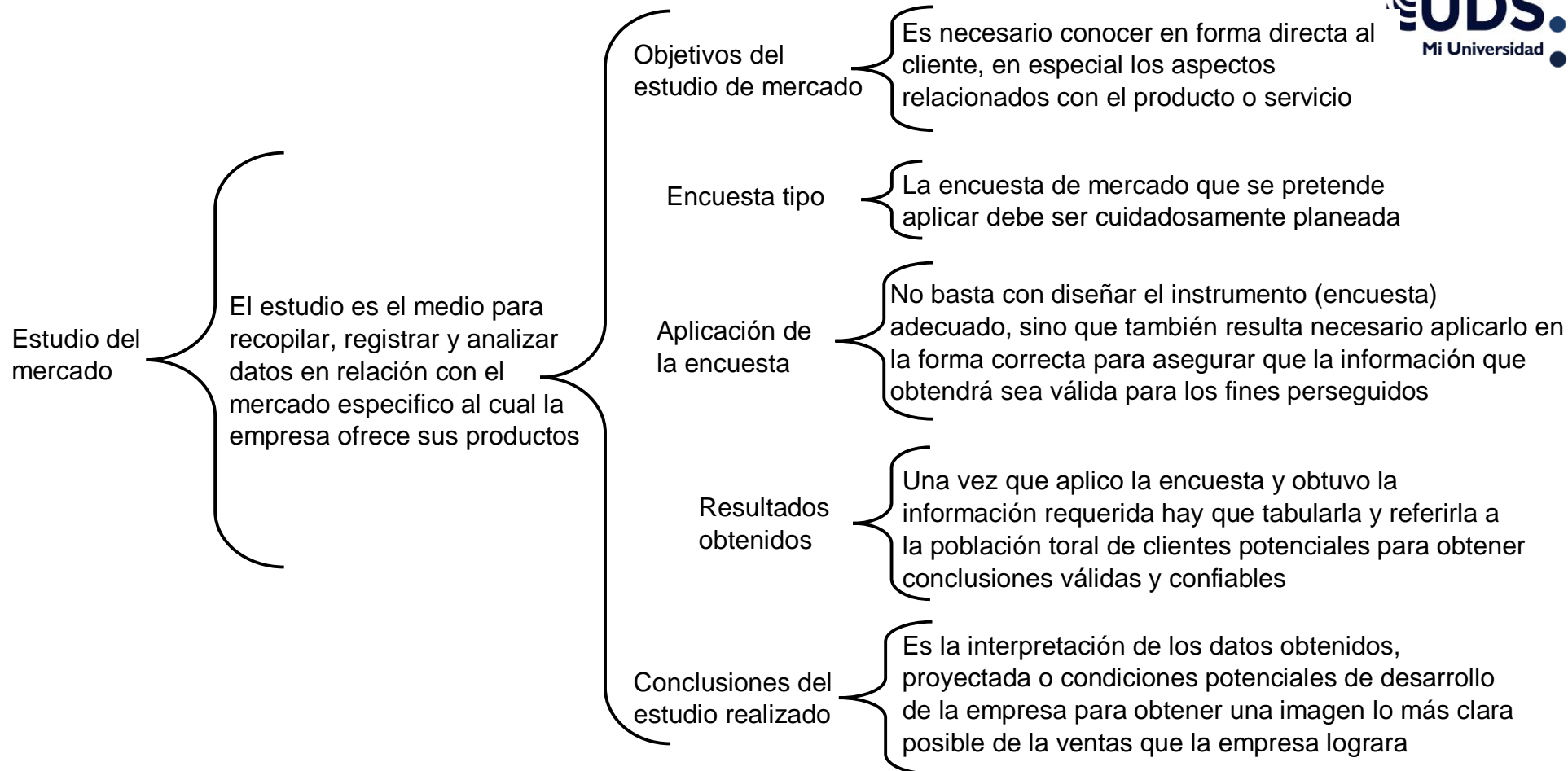
LICENCIATURA: En Enfermería

CUATRIMESTRE: Noveno



IMPLANTACION DEL MODELO DE NEGOCIO





Las 4 P's

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

Cuando elija 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 fina y calidad del producto con base en los deseos del cliente

Conveniencia para el consumidor del punto final de venta

Capacidad de la empresa para distribuir el producto

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, entre otros

Publicidad

Es una serie de actividades necesarias para hacer un mensaie al mercado meta

Periódicos

Cubren su circulación un territorio geográfico seleccionado

Radio

Es accesible a todo lo largo y ancho de los países

Volantes

Son distribuidos por los dueños o empleados de la empresa. de puerta en puerta

