

4 P'S

Jeriel Hezrai Clemente Bistrain

Taller del emprendedor

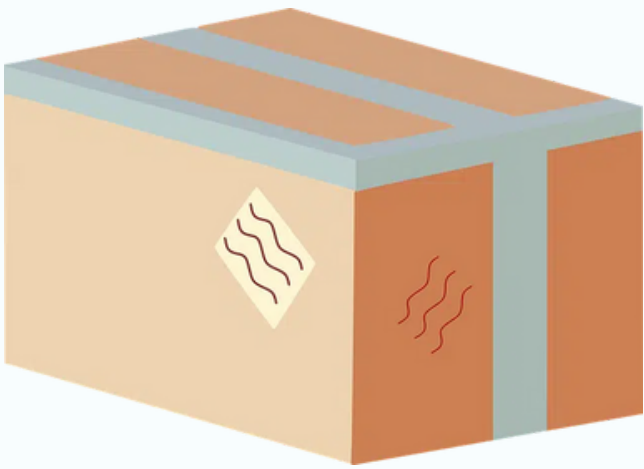
9° cuatrimestre 3° unidad

Las 4 "P" representan el producto, el precio, el punto de venta o plaza y la promoción, los cuatro factores principales que los especialistas en marketing deben tener en cuenta al diseñar su estrategia de campaña. La estrategia de marketing debe: Comunicar lo que el producto proporcionará al cliente.



PRODUCTO

Este término resume lo que sea que estés vendiendo, ya sea un producto físico o un servicio. Una campaña de marketing sólida comienza con una comprensión clara y detallada del producto, cómo atrae al cliente objetivo y qué necesidades de los consumidores satisface.



PRECIO

Este es la cantidad de dinero que debes cobrar por tu producto para obtener ganancias. Al crear tu estrategia de precios, un buen punto de partida es observar a la competencia. Verificar cuánto cobra la competencia te da una buena idea de cuánto están dispuestos a pagar los clientes potenciales por productos similares.



PLAZA

Esto incluye dónde te encuentras en relación con la ubicación de tu cliente, así como dónde necesitas colocar tu publicidad para llegar a tu público objetivo.



PROMOCIÓN

Si el producto equivale a qué es lo que estás vendiendo, el precio es a cuánto lo estás vendiendo y el punto de venta es dónde lo estás vendiendo, entonces la promoción es cómo estás promoviendo la venta.

Al diseñar tu estrategia de promoción, piensa en cómo quieres que se reciban tus mensajes.

