

4 P'S

DIEGO GORDILLO ESPINOSA TALLER DEL EMPRENDEDOR

PRODUCTO

Tiene como objetivo satisfacer las necesidades de los clientes potenciales para que estos lo compren. Por su parte, el negocio tendrá que definir el valor diferencial del mismo y todas las características competitivas que presenta.



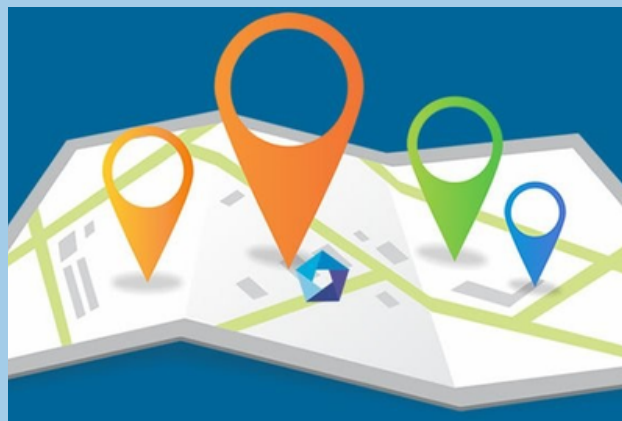
PRECIO

Es la cantidad de dinero que el consumidor debe pagar para adquirir tu producto. Definir un precio adecuado para el producto es una parte importantísima, ya que un precio poco acertado disminuye las oportunidades de venta y los beneficios del negocio.



PUNTO DE VENTA

Es el medio por el cual el producto llega al cliente, puede ser una tienda física de toda la vida y grandes superficies o un eCommerce y marketplaces.



PROMOCIÓN

Hace referencia a las acciones que tu empresa va a realizar para dar a conocer tu producto.

