



¿Qué son las 4 P's?

Es un concepto de marketing que se refiere a las variables principales que se deben tener en cuenta al desarrollar una estrategia de marketing

Definición

1. Producto
2. Precio
3. Plaza
4. Promoción



Tipos de tecnología

Estas 4 P's son consideradas los elementos fundamentales para la planificación y ejecución de una estrategia de marketing efectiva.

Ya que permiten abordar de manera integral los aspectos relacionados con el producto, su precio, su distribución y su promoción en el mercado.

1. Se refiere a los bienes o servicios que se ofrecen al mercado.
2. Hace referencia al valor monetario que se asigna al producto
3. Se refiere a la forma en que el producto llega al cliente.
4. Engloba las actividades de comunicación y promoción destinadas a dar a conocer el producto y persuadir a los clientes a comprarlo.

Promoción de ventas

1. Otro elemento que causa un gran impacto en el mercado meta es el sistema de promoción de ventas, actividades que permiten presentar al cliente con el producto o servicio de la empresa;

Publicidad

1. Periódicos.
2. Radio
3. Volantes



Marcas

Una marca es un nombre, término, signo, símbolo o diseño, o combinación de todos estos elementos, que identifica los bienes y/o servicios que ofrece una empresa y señala una clara diferencia con los de su competencia.

Etiqueta

Se le llama etiqueta a las formas impresas que lleva el producto para dar información al cliente acerca de su uso o preparación.



Fijación y políticas de precios

El comprador entrega algo de valor económico al vendedor, a cambio de los bienes y servicios que se le ofrecen.

Empaque

El empaque debe ayudar a vender el producto, en particular el que es adquirido directamente por el consumidor final.

