



**Nombre de alumno: Mario Paolo Solano Hdez**

**Nombre del profesor: Lucero del Carmen García**

**Nombre del trabajo: Super Nota**

**Materia: Taller del emprendedor**

**Grado: 9no cuatrimestre.**

Comitán de Domínguez Chiapas a 08 de julio de 2023

# 4 P's de la mercadotecnia.

SE DENOMINA MEZCLA DE MERCADOTECNIA O MEZCLA DE MARKETING A LAS HERRAMIENTAS O VARIABLES DE LAS QUE DISPONE EL RESPONSABLE DE LA MERCADOTECNIA PARA CUMPLIR CON LOS OBJETIVOS DE LA COMPAÑÍA

## 1. P de Producto

Cuáles atributos y características tiene lo que se está ofreciendo.  
¿Cuál es el comportamiento de este en el mercado?  
"Es tu propuesta de valor al mundo"



## 2. P de Precio

¿Cuál es el valor de tu producto o servicio para el comprador?  
¿Cuál es el comportamiento del cliente en relación al precio?  
El valor que será cobrado por la solución que ofreces a tus clientes.



## 3. P de Punto de venta

¿Dónde suele tu público buscar tus productos y servicios?  
En el caso de los establecimientos físicos o virtuales, ¿cuáles son los tipos específicos?  
Donde y como mis clientes van a encontrar el producto



## 4. P de Promoción

¿Cuándo y dónde puedes transmitir, de forma efectiva, tus mensajes de marketing acerca de tu negocio a tu público objetivo?  
Donde y como mis clientes encontraran mi producto

