

LAS 4 P'S.

ESTAS 4 "P" SON LOS COMPONENTES BÁSICOS DE CUALQUIER CAMPAÑA DE MARKETING EXITOSA.

FIJACIÓN Y POLÍTICAS DE PRECIOS.

LA FIJACIÓN DE PRECIOS ES EL PROCESO DE ESTABLECER LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS, Y SE CONSIDERA LA DECISIÓN MÁS IMPORTANTE PARA LAS EMPRESAS.

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

LA IMPLANTACIÓN DE UNA ESTRATEGIA COMERCIAL CONSISTE BÁSICAMENTE EN ORGANIZAR LOS MEDIOS TÉCNICOS

CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGÍA.

AUMENTA LA PRODUCTIVIDAD Y LA EFICIENCIA DE LAS ACTIVIDADES HUMANAS, YA QUE NOS PERMITE REALIZAR LAS TAREAS EN MENOS TIEMPO.

OBJETIVOS DEL MARKETING

LOGRAR POSICIONAR UN PRODUCTO O UNA MARCA EN LA MENTE DE LOS CONSUMIDORES, ES EL OBJETIVO PRINCIPAL DE LA MERCADOTECNIA.