

## 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.