

# MARKETING

# MIX



# LAS 4 P's



Bienvenidos a esta clase descontracturada y divertida sobre el Marketing Mix, también conocido como

Las 4 P's: **Producto, Precio, Plaza y Promoción.**

Imaginá dominar las 4 P del Marketing: convertir tu producto en el favorito del barrio, establecer precios que atraigan al público, seleccionar los puntos de venta que maximicen tu alcance y diseñar promociones que hagan que todos hablen de tu producto.

**¡Manos a la obra!**





Esta gráfica simboliza cómo cada elemento del marketing mix se conecta y complementa para formar la estrategia global. Cada 'P' es un pilar que sostiene el éxito de tu negocio.

→ 1. Producto:

- Se refiere a lo que vendes. Es el corazón de tu oferta.
- Debe satisfacer las necesidades del cliente y diferenciarse de la competencia.



→ Preguntate:

¿Cómo puedo diferenciar mi producto en un mercado saturado?



→ 2. Precio:

Es lo que el cliente paga por el producto.

Un precio adecuado debe reflejar el valor percibido y ser competitivo, sin sacrificar la rentabilidad.

→ Preguntate:

¿Cómo determino el precio adecuado para mi producto?

## Pitch Deck Presentation



### → 3. Plaza (Distribución):

Hace referencia a cómo y dónde se vende el producto.

La distribución adecuada asegura que el producto llegue al cliente en el momento y lugar correcto.



### → Preguntate:

¿Qué canales de venta son más efectivos para mi negocio?

## → 4. Promoción:

Incluye todas las actividades de comunicación y publicidad que hacen conocer tu producto, persuadiendo al cliente de que lo adquiera. ¡Aquí es donde la creatividad brilla!

## → Preguntate:

¿Cómo puedo promocionar mi negocio con un presupuesto limitado?



# ¿Por qué es tan importante el Marketing Mix?



Porque integra todos los aspectos clave del marketing, garantizando que el producto, precio, distribución y promoción trabajen en conjunto para maximizar el éxito.



# ¿Puedo ajustar las 4 P's según el producto o mercado?



¡Claro! Cada negocio es único y las estrategias deben adaptarse a las características del producto, el cliente y el entorno.

# ¿Qué pasa si fallo en una de las P's?

El marketing es un proceso dinámico. Si una P no funciona, se debe analizar y ajustar la estrategia para mejorar el rendimiento general.





# ¿Cómo puedo medir el éxito de cada P?

Utiliza métricas específicas: ventas y satisfacción del cliente para Producto, márgenes y comparación con la competencia para Precio, alcance y logística para Plaza, y retorno de inversión (ROI) para Promoción.

# Maneras de Aplicar las 4 P's





Ej. Tienda:

Producto: Ofrece prendas de calidad y diseños únicos.

Precio: Establece un rango competitivo, con ofertas y descuentos en temporadas clave.

Plaza: Distribuye a través de tiendas físicas y en línea, y participa en ferias locales.

Promoción: Usa redes sociales y colaboraciones con influencers locales para difundir tu marca

Ej. Elaborados  
Artesanales:

Producto: Crea productos frescos y artesanales, con recetas tradicionales y opciones innovadoras.

Precio: Define precios que reflejen la calidad y el proceso artesanal, con descuentos para clientes frecuentes.

Plaza: Vende en tu tienda, mercados locales y a través de pedidos en línea para entrega.

Promoción: Realiza degustaciones, eventos en la comunidad y utiliza el boca a boca.

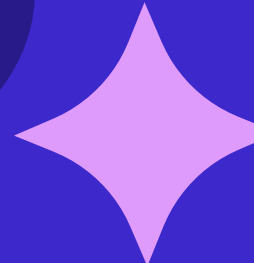
Ej. Servicios  
jardinería:

Producto: Ofrece servicios integrales, incluyendo poda, mantenimiento y asesoría en jardinería.

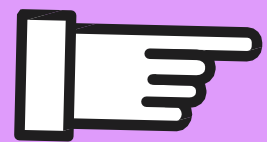
Precio: Crea paquetes de servicios ajustados a diferentes necesidades y presupuestos.

Plaza: Promociona tus servicios a través de recomendaciones locales y directorios en línea.

Promoción: Utiliza testimonios de clientes, demostraciones en vivo y promociones estacionales.



Conclusión El Marketing Mix es la herramienta que te permite ver el panorama completo de tu estrategia de marketing. Cuando se aplica correctamente, cada 'P' potencia a las demás, creando una sinergia que lleva al éxito. Recuerda que la clave está en la adaptación y en la innovación. ¡Diviértete experimentando y ajustando tu estrategia según las necesidades de tu negocio y del mercado



! ¡Ahora es tu turno de llevar estas ideas a la práctica y transformar tu emprendimiento!

