

**Fecha: 15/03/2025**

## Estrategias de marketing en el producto, precio, promoción y canales de distribución

### Trabajo individual

Tema:	<b>Estrategias de marketing en el producto, precio, promoción y canales de distribución</b>
<b>Ficha de la fuente de información.</b>	
No. 1	<i>Fuente original (hipertexto o base de datos) . Asana</i>
Palabras claves.	
Referencia APA.	
Asana. (s. f.). Las 4 P del marketing: Cómo aplicarlas en tu estrategia de marketing. Asana. <a href="https://asana.com/es/resources/4-ps-of-marketing">https://asana.com/es/resources/4-ps-of-marketing</a>	
<b>RESUMEN (si la información es tomada de un artículo)</b>	
Texto (literal con número de página)	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Así, el marketing mix recoge todas las herramientas necesarias para desarrollar tácticas que permitan a los responsables de marketing desarrollar un plan de marketing eficiente y cumplir con los objetivos. Sea cual sea el modelo de marketing mix que utilices, este sistema te ayudará en la toma de decisiones cuando vayas a lanzar un nuevo producto o servicio pero también cuando quieras probar una estrategia de marketing.</li> <li>2. Las 4 “P” representan el producto, el precio, el punto de venta o plaza y la promoción, los cuatro factores principales que los especialistas en marketing deben tener en cuenta al diseñar su estrategia de campaña. La estrategia de marketing debe: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunicar lo que el producto proporcionará al cliente.</li> <li>• Demostrar por qué el valor del producto coincide con su precio.</li> <li>• Aparecer en los puntos de venta donde el público objetivo de la empresa frecuente.</li> <li>• Usar estrategias de promoción efectivas para llegar a los clientes potenciales.</li> </ul> </li> </ol>	

Ten en cuenta estos cuatro objetivos cuando elabores tu estrategia de marketing. Las 4 “P” deben influir en el posicionamiento de tu producto, la selección del canal de marketing, las decisiones publicitarias, la estrategia promocional y las opciones de redacción de contenido creativo a lo largo de la campaña.

#### Prontuario

1. El marketing mix es como tu caja de herramientas para crear estrategias efectivas. Da igual qué modelo uses, lo importante es que te ayuda a tomar decisiones clave: desde lanzar un producto nuevo hasta probar diferentes tácticas de marketing. Es tu guía para cumplir objetivos.
2. Producto, Precio, Plaza (distribución) y Promoción son los 4 pilares de cualquier estrategia de marketing. Para que funcione, tu plan debe:

- Explicar claramente los beneficios del producto
- Justificar el precio con el valor que ofrece
- Estar donde está tu público objetivo
- Usar promociones que realmente lleguen a clientes potenciales

Estas 4P deben marcar todas las decisiones en cómo posicionas tu producto, dónde lo vendes, cómo lo publicitas y hasta el tono de tus mensajes. Son la base de todo.

## Estrategias de marketing en el producto, precio, promoción y canales de distribución

### Trabajo individual

Tema:	<b>Estrategias de marketing en el producto, precio, promoción y canales de distribución</b>
<b>Ficha de la fuente de información.</b>	
No. 1	<i>Fuente original (hipertexto o base de datos). RD Station</i>
<b>Palabras claves.</b>	

### Referencia APA.

RD Station. (s. f.). Las 4 P del marketing que necesitas. RD Station. <https://www.rdstation.com/blog/es/las-4-p-del-marketing-que-necesitas/>

### RESUMEN (si la información es tomada de un artículo)

#### Texto (literal con número de página)

1. La combinación de marketing, ahora denominada las 4 P 's del marketing, surgió como un concepto desarrollado por el profesor Jerome McCarthy en 1960, y fue posteriormente difundido por el influyente padre del marketing, Philip Kotler.
2. La mezcla de marketing, también conocida como las 4 P, actúa como una brújula que te guía para definir la dirección de tus campañas de marketing y determinar el rumbo que deseas para tu empresa. Como lo dijimos, estos elementos hacen parte de los fundamentos esenciales de tu planificación estratégica. Contar con definiciones claras en estos aspectos te facilitará incrementar tus ventas y mantener relaciones sólidas con tus clientes. Lo que debes tener en el radar es un producto con una propuesta de valor, una estrategia de precios competitiva, un plan para comunicar tu oferta al mercado y un punto de venta.

#### Prontuario

1. Las famosas 4P del marketing fueron creadas por el profesor Jerome McCarthy en 1960 y popularizadas después por Philip Kotler, considerado el padre del marketing moderno.
2. Las 4P, estos cuatro elementos son tu brújula para diseñar campañas efectivas y darle rumbo a tu negocio. Son la base de cualquier estrategia:
  - Un producto con valor real
  - Un precio competitivo
  - Una buena estrategia de promoción
  - Los puntos de venta adecuados

Definir bien estos aspectos es clave para vender más y fidelizar clientes. Son los pilares que siempre debes tener en cuenta.

## Estrategias de marketing en el producto, precio, promoción y canales de distribución

### Trabajo individual

Tema:	<b>Estrategias de marketing en el producto, precio, promoción y canales de distribución</b>
<b>Ficha de la fuente de información.</b>	
No. 1	<i>Fuente original (hipertexto o base de datos). Zendesk</i>
Palabras claves.	
Referencia APA.	
Zendesk. (s. f.). ¿Qué es una estrategia de marketing mix?. Zendesk.  <a href="https://www.zendesk.com.mx/blog/estrategia-marketing-mix">https://www.zendesk.com.mx/blog/estrategia-marketing-mix</a>	
<b>RESUMEN (si la información es tomada de un artículo)</b>	
Texto (literal con número de página)	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El <b>marketing mix</b> o <b>mezcla de marketing</b> tiene como objetivo analizar el comportamiento de los consumidores para generar acciones que satisfagan sus necesidades basándose en cuatro componentes principales, también conocidos como las <b>4 P's</b>: <i>Product, Place, Price, y Promotion</i> o en español <b>producto, precio, distribución y promoción</b>.</li> <li>2. El concepto de mix marketing fue desarrollado en 1960 por Neil Borden, para definir cuatro elementos que cualquier persona que trabaje con mercadotecnia tiene a su disposición y que pueden ser utilizados por todas las empresas.</li> <li>3. De hecho, los profesionales del marketing que planifican proyectos de forma proactiva tienen un 356% más de probabilidades de tener éxito si se basan en las necesidades de los consumidores. En resumidas cuentas podríamos decir que la estrategia de marketing mix trata de poner al producto o servicio correcto, al precio justo, en el momento y en el lugar adecuado.</li> </ol>	
Prontuario	

1. El marketing mix (o mezcla de mercadotecnia) estudia el comportamiento de los consumidores para crear estrategias que cubran sus necesidades usando cuatro pilares: producto, precio, distribución y promoción (las famosas 4P: Product, Price, Place, Promotion).
2. Neil Borden acuñó este concepto en 1960 para sistematizar las herramientas básicas del marketing, que hoy usan absolutamente todas las empresas para vender mejor.
3. Los expertos en marketing que planifican con las 4P tienen 356% más probabilidades de éxito. La clave está en ofrecer:
  - El producto adecuado
  - Al precio correcto
  - En el lugar ideal
  - En el momento preciso