

PROFESOR: ROSANA CUELLO

CURSO: 7°1°

TURNO: MAÑANA

ESPACIO CURRICULAR: GESTION DE CLIENTES

VARIABLES DEL MARKETING MIX

Si estás metido en el mundo del marketing seguro que te suena el término Marketing Mix ya que es fundamental para conocer los pilares de este.

Este concepto explica el marketing como un elemento que se subdivide en 4 componentes principales, también conocidos como **las 4 P**: product, place, Price, y promotion, que en español serían producto, distribución, precio y promoción respectivamente.

¿Qué significa cada variable?

Estas cuatro variables explican a la perfección cómo funciona y se entiende el marketing, por lo que es vital que conozcas su significado.



Producto (Product)

Se trata del elemento principal de cualquier campaña de marketing, ya que todo gira entorno al producto de una forma u otra.

Es dicho producto el que se ha diseñado para **satisfacer las necesidades de los potenciales consumidores**, por lo que debe de estar perfectamente estudiado y elaborado: se deben hacer estudio de mercado, pensar y trabajar la marca, elaborar servicios de venta relacionados, servicios de ayuda, etc...

Precio (Price)

Se trata de la cantidad de dinero que el consumidor debe pagar para tener acceso al producto o servicio. En el marketing es sumamente importante decidir un buen valor para lo que se pretende vender, ya que es el elemento en el que más suelen fijarse los consumidores.

Realizar estudios sobre cuánto están pagando los consumidores a la competencia o sobre los beneficios netos que se podrían obtener son tareas prácticamente obligatorias. Poner un precio al azar o erróneo puede significar un total fracaso.

Distribución (Place)

¿**Cómo llega el producto** a las manos de los clientes? Ese es el papel fundamental de la variable distribución. Dependerá en gran parte del tipo de producto que se esté comercializando, ya que puede ser un producto físico o un producto online.

Por norma general habrá que estudiar puntos tan relevantes como el almacenamiento, transporte, tiempos de espera, costes de envío o cantidades mínimas de pedido.

Comunicación (Promotion)

Es el medio mediante el cual **se da a conocer el producto**. Las vías para ejercer una buena promoción son realmente amplias, las empresas cuentan hoy en día con muchísimas herramientas y medios para llegar a sus potenciales clientes.

Se debe estudiar en este punto qué vía es la más óptima para llegar a nuestro objetivo, estudiando aspectos como la edad, población, sexo o hábitos del público al que queremos llegar.

Conclusión

El marketing mix es un buen concepto para realizar una metodología correcta y no saltarse ningún punto esencial del camino. A pesar de que debe servir como una hoja de ruta meramente orientativa, deberíamos tenerla muy en cuenta a la hora de lanzar cualquier campaña para tener un buen **checklist de las acciones/estudios esenciales** a implementar.

Actividades:

1. Investiguen cuáles son las variables del Marketing digital.
2. ¿Qué son las 4 Cs?
3. ¿Qué son las 4 Es?
4. Investiguen a qué hace referencia la siguiente imagen:



**VOLUMEN
VELOCIDAD
VARIEDAD
VERACIDAD
VISUALIZACIÓN
VISIBILIDAD
VALOR**

Observaciones:

- Trabajo de investigación debe citar la fuente de donde obtuvieron las respuestas (libro, autor, fecha de publicación, dirección de web, etc).
- Ante cualquier duda estamos en contacto por los medios establecidos.
- Suban las respuestas a la app de la escuela.
- Tengan en cuenta que:

