



# **UNIVERSIDAD JUÁREZ AUTÓNOMA DE TABASCO**



## **DIVISIÓN ACADÉMICA DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS**

**NOMBRE DE LA LICENCIATURA:**

ADMINISTRACIÓN

**ASIGNATURA:**

MERCADOTECNIA

**NOMBRE DEL ALUMNA:**

Melissa Izquierdo Luna

**DOCENTE:**

MINERVA CAMACHO JAVIER

**FECHA:**

15 DE MARZO DEL 2025

# INTRODUCCIÓN

El marketing es una herramienta clave para que las empresas logren posicionarse en el mercado y conectar con sus consumidores. Esta infografía aborda las estrategias fundamentales en torno a las 4P del marketing: producto, precio, promoción y canales de distribución. Cada uno de estos elementos permite planificar acciones específicas para ofrecer valor, generar demanda y mantener la competitividad en un entorno cambiante.

# ESTRATEGIAS DEL MARKETING

Las 4P del marketing —Producto, Precio, Promoción y Distribución— son clave para que las empresas conecten con sus clientes y logren sus metas comerciales.

## PRODUCTO

Bien o servicio diseñado para satisfacer las necesidades y deseos del consumidor.

Estrategias:

- Innovación y mejora continua.
- Diseño atractivo y funcional.
- Calidad y diferenciación.

## PRECIO

Valor monetario que el cliente paga por el producto o servicio

Estrategias:

Precios competitivos según el mercado y competencia.  
Descuentos y promociones temporales.  
Estrategias de precios psicológicos (ej. \$9.99 en vez de \$10).

## PROMOCIÓN

Actividades para comunicar y persuadir al cliente de comprar el producto.

Publicidad tradicional y digital (TV, redes sociales, anuncios online).

Relaciones públicas y eventos.

## CANALES DE DISTRIBUCIÓN (PLAZA)

Medios y lugares a través de los cuales el producto llega al consumidor final.

Canales directos (venta en tienda propia, e-commerce).

Canales indirectos (distribuidores minoristas)

## **CONCLUSIÓN**

En conclusión, las estrategias aplicadas al producto, precio, promoción y canales de distribución son fundamentales para el desarrollo de un plan de marketing exitoso. Comprender y aplicar correctamente cada una de las 4P permite a las empresas adaptarse a las necesidades del mercado, mejorar su posicionamiento y alcanzar sus objetivos comerciales de manera eficiente.

## LINK DE CANVA

[https://www.canva.com/design/DAGnno6j9AE/RD19OmpE3bOqsUiuJmp1Mw/edit?utm\\_content=DAGnno6j9AE&utm\\_campaign=designshare&utm\\_medium=link2&utm\\_source=sharebutton](https://www.canva.com/design/DAGnno6j9AE/RD19OmpE3bOqsUiuJmp1Mw/edit?utm_content=DAGnno6j9AE&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton)

## REFERENCIAS

Asana, T. (2025, 20 febrero). Qué es el marketing mix y cómo aplicar las 4Ps con éxito [2025] • Asana. Asana. <https://asana.com/es/resources/4-ps-of-marketing>

Borragini, H. (2022, 17 mayo). Mezcla de mercadotecnia: conoce las 4P's del marketing y sus aplicaciones a los negocios. Rock Content - ES. <https://rockcontent.com/es/blog/4ps-del-marketing/>

Staff, C. (2023, 29 noviembre). Las 4 P del marketing: Qué son y cómo utilizarlas. Coursera. <https://www.coursera.org/mx/articles/4-ps-of-marketing>