

Com puc arribar als clients? (Estratègia 4P)

Les 4P representen Producte, Preu, Punt de venda o canal de distribució i Promoció.

1 Producte

- És l'objecte o servei que ofereixes al mercat.
- És tot el que l'envolta. Inclou les seves característiques físiques o funcionals, l'assortiment disponible, la qualitat, el disseny, els serveis complementaris, les garanties i la marca que el representa.



2 Preu

- És el valor econòmic del producte o servei tenint en compte tant el cost de producció com el valor percebut pel client.
- És essencial conèixer què està disposat a pagar el client i com valora el que ofereixes, per tal d'establir un preu adequat.
- Hem d'obtenir un marge de benefici adequat.

3 Distribució

- També es pot dir Punt de venda o en anglès Place.
- És on i com adquireix el client el teu producte o servei.
- Pot ser físic (botiga, mercat), digital (web, app), o una combinació. Ha de ser fàcil i còmode per al client.

4 Promoció

- És com comuniques la teva proposta de valor. Inclou publicitat, xarxes socials, relacions públiques, màrqueting de continguts, email màrqueting, esdeveniments, etc.

