

LAS 4P Y 4C DE LA MERCADOTECNIA

1

¿QUÉ SON?

Las 4P de la mercadotecnia (Producto, Precio, Plaza, Promoción) son un modelo clásico que se enfoca en el producto y cómo se distribuye y promociona. Las 4C (Consumidor, Costo, Conveniencia, Comunicación) son un modelo más moderno que pone al consumidor en el centro y se enfoca en la experiencia del cliente y la interacción con la marca.

LAS 4P

2

- Producto: Gel antibacterial en formato solido
- Precio: 372\$ mexicanos por unidad
- Plaza: Farmacias, Tiendas de conveniencia, servicio a domicilio, espacios de distribución como eventos de salud
- Promoción: Publicidad en redes sociales

3

LAS 4C

- Consumidor: El centro de estrategia que tenemos pensado será asistir a eventos con temas de cuidado personal e higiene para dar muestras gratis y demostraciones de como funciona el producto para satisfacer las necesidades de los consumidores y darnos a conocer.
- Costo: Después de realizar una encuesta a diversas personas sobre cuánto estarían dispuestas a pagar por el producto se obtuvo que el costo estimado para el cuál están dispuestos a obtener el producto es de entre 100\$-145\$ pesos mexicanos
- Conveniencia: El producto al estar ubicado en farmacias, tiendas de conveniencia y envío a domicilio tiene una facilidad de obtención demasiado alta.
- Comunicación: La comunicación que generaremos con el cliente será a través de redes sociales tales como Facebook, Instagram, tik tok y Twitter/X

5

- Las 4C: ¿cómo usar las variables actuales para analizar a los consumidores? (s/f). Edu.pe. Recuperado el 6 de mayo de 2025, de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/las-4c-como-usar-las-variables-actuales-para-analizar-a-los-consumidores>
- Trabajos realizados y entregados en las diferentes clases

FUENTES CONSULTADAS

6

- De la Rosa Alegria Luis Francisco
- García Jaramillo Maki Samantha
- González Blancas Nelly Adriana
- Magdaleno Moreno Mariana
- Valladolid Luján Santiago

REALIZADO POR