

Ejercicio 3

Marketing Mix (4p's): Producto / Precio



Cuestionario Producto/Servicio:

- ¿Cuál es el nombre?
- ¿Cuál es la marca?
- ¿Es diferente al resto?
- ¿Qué necesidad satisface?

- ¿Hace sentir mejor a tu cliente ideal?
- ¿Es de la calidad que espera tu cliente ideal o tienes que hacerle algunas modificaciones?
- ¿Su calidad justifica el precio que tiene?
- ¿Cómo es su envase?
- ¿La presentación es la adecuada?
- ¿Cómo se ve?
- ¿Cuál es su diseño?
- ¿Qué le brinda a tus clientes?

- ¿Cuáles necesidades cubre?

- ¿Qué lo distingue en el mercado?

- ¿Cuál es tu competencia?
- ¿Qué hace tu producto único y diferente al de la competencia?

- ¿Qué esperan los clientes de tu producto?

- ¿Existen diferentes productos o paquetes de servicios para diferentes tipos de clientes?
¿Cuáles?

Cuestionario Precio:

- ¿Cuál es el costo?
- ¿Cuáles son los precios de la competencia?

- ¿Cómo se comparan tus precios a los de la competencia?

- ¿Cuánto está dispuesto a pagar el cliente para obtenerlo?
- ¿Es un producto catalogado de lujo (para la clase alta)?
- ¿Es un producto para la clase baja?
- ¿El precio elegido lo hace parecer de dudosa calidad?
- ¿Tienes alguna oferta puntual para atraer clientes o retenerlos?
- ¿Tienes algún plan de descuentos?
- ¿Cómo es la forma de pago que ofreces?
- ¿Cuáles son los medios de pago que aceptas?

Ejercicio 4

Uniando puntos aprendidos hasta ahora

Pon en palabras tu propósito y a partir de ahí completa el siguiente cuadro:

Propósito:

	Avatar	Problema que soluciona	Precio	Pitch de Ventas
Producto / Servicio 1				
Producto / Servicio 2				
Producto / Servicio 3				