Taller 1 punto

1. Dentro de Producto, deberíamos preguntarnos:

¿Qué quiere el cliente de nuestro producto o servicio? ¿Qué necesita que el producto satisfaga? ¿Qué características tiene que tener para satisfacer sus necesidades?

1. Precio:

¿Qué valor tiene el producto para el cliente? ¿Hay unos precios estándar ya establecidos para los productos de este área? ¿Si bajamos el precio del producto, lograremos aumentar una ventaja en el mercado?

1. En cuanto al Punto de venta:

¿Dónde buscarán tus clientes ese producto? ¿Qué tipo de comercio o tienda? ¿Cómo acceder a los correctos canales de distribución?

1. Promoción:

¿Dónde y cuándo comunicar los mensajes dirigidos a tu público objetivo? ¿Cuál es el mejor momento para promocionarlo? ¿Cómo promocionan sus productos las empresas de la competencia?