

CONOZCO Y APRENDO

Lectura

2.4 Estrategias de Marketing Mix

Al hacer marketing a diferentes productos, esta estrategia funciona como una herramienta comercial.

La combinación de marketing tiene un papel crucial en diferenciar la calidad única del producto de la competencia, y a menudo es tan bueno como con las 4P; precio, producto, promoción y lugar.

Así que analizaremos cada uno para ponerlos en el contexto de armar una estrategia a continuación:



Marketing Mix: Producto

- Para el producto, es importante desarrollar el adecuado para tu mercado objetivo. ¿Cuál es el servicio o producto que crees que pueda ayudar a los clientes a conocer tu marca?
- Tomar la decisión sobre la posición de un producto o servicio también es importante ya sea un producto de conveniencia o un producto de alto costo / alto valor con mucha competencia en el mercado.

Marketing Mix: Lugar o plaza

- El lugar correcto es crucial para vender un producto correcto. Hay variedades de tiendas.
- A veces, los fabricantes tienen sus propias tiendas, pero por un tiempo, las tiendas independientes están ahí para colocar el producto.
- Por el contrario, Internet tiene un proceso de distribución de productos libre de problemas, mientras que la entrega sea cómoda y conveniente para los clientes.
- En ambos casos, es importante ya sea en línea o fuera de línea que el lugar sea apropiado para el producto.

Marketing Mix: Promoción

- La promoción trata de que le hagas saber a la gente sobre tu servicio. En el caso de hacerlo por Internet, incluye:
- Promociones a través de las redes sociales.
- Obtener constantes críticas y comentarios de las personas sobre tu producto.
- Promoción a través de marketing de artículos, de video y radiodifusión.

Marketing Mix: Precio

- El precio es el último en el proceso de las 4P. Puede divergir durante el ciclo de vida del producto.
- Es habitual cuando hay un producto nuevo que el fabricante lo ofrezca a un precio más bajo para llegar al mercado objetivo.
- Al hacerse famoso el producto, puede comenzar a venderse a una gran demanda.
- Y cuando hay un final del ciclo del producto, entonces hay un descuento o paquete con diversos productos.

Conclusiones

El entorno digital ha cambiado la manera de promocionar productos y servicios, además de la manera cómo analizar al consumidor para conseguir generar acciones adaptadas a sus necesidades.

Es lógico asumir que el marketing digital continuará cambiando; sin embargo, el consumidor debe ser el centro de esas estrategias si deseas diseñar acciones inteligentes que generen los mejores resultados.

Considerar el producto, el precio y la promoción es vital para el marketing; y si optas por integrarlo con los elementos y factores determinantes en el marketing digital, no suena tonto afirmar que podrías estar frente a una estrategia ganadora.

Con estos elementos serás capaz de captar la atención de potenciales clientes y al mismo tiempo, influenciarlos de manera positiva para que crean en tu marca y se conviertan en su fan.

Bibliografía

Artículo por Emanuel Olivier Peralta. (2021). *Marketing Mix que es y cómo aplicarlo*—Genwords Recuperado de <https://www.genwords.com/blog/que-es-marketing-mix>