

**Las 5 P del Marketing Digital Mix.** Os vamos a mostrar todo lo que necesitas para [aumentar tus ventas](#) y así lograr impulsar a tu [empresa](#) al éxito en los [negocios](#).

Producto adecuado en el lugar adecuado por el precio adecuado en el momento adecuado. Habrías oído hablar de esta frase. Esto es utilizado por especialistas en marketing y académicos por igual y ha emanado de las 5 P del modelo de marketing.

## ¿Cuáles son las 5 P del Marketing?

Las 5 P del [marketing](#) (producto, precio, promoción, lugar y personas) son [elementos clave del marketing](#) que se utilizan para posicionar una empresa estratégicamente. Las 5 P del marketing, también conocidas como [marketing mix](#), son variables que los [gerentes](#) y propietarios controlan para **satisfacer a los clientes en su mercado objetivo, agregar valor a su negocio y ayudar a diferenciar su negocio** de la [competencia](#).

### Producto.

**Producto se refiere a los productos y servicios ofrecidos por una empresa.** Las decisiones de producto incluyen función, empaque, apariencia, garantía, [calidad](#), etc.

**Los clientes deben comprender las características, ventajas y beneficios que se pueden disfrutar comprando bienes o servicios.** Cuando pienses en un producto, considera las características clave, los beneficios, las necesidades y deseos de los [clientes](#).

### Precio.

**El precio se refiere a la estrategia de precios de los productos y servicios así cómo ésta afectará a los clientes.** Las decisiones de precios no incluyen solo el precio de venta, sino también los [descuentos](#), los [métodos de pago](#), los términos de crédito y cualquier servicio de igualación de precios ofrecido.

Al determinar una estrategia de precios, **es importante considerar la posición de la empresa en el mercado actual.** Por ejemplo, si la empresa se anuncia como un proveedor de equipos mecánicos de alta calidad, el precio del producto debería reflejar esto.

### Promoción.

**La promoción se refiere a las actividades que hacen que el negocio sea más conocido por los consumidores.** Incluye elementos como patrocinios, [publicidad](#) y actividades de relaciones públicas.

Dado que los costes de promoción pueden ser sustanciales, es esencial realizar un [análisis de equilibrio](#) al tomar decisiones de promoción. Es importante comprender el [valor de un cliente](#) y si vale la pena realizar promociones para adquirirlo.

## Lugar.

El lugar se refiere al lugar donde se ve, fabrica, vende o distribuye el producto / servicio de la empresa. En esencia, las decisiones de lugar están asociadas con los canales de distribución y las formas de llevar el producto a los clientes clave específicos.

Es importante considerar qué tan accesible es el producto o servicio y asegurarse de que los clientes puedan encontrarlo fácilmente. **El producto o servicio debe estar disponible para los clientes en el momento adecuado, en el lugar adecuado y en la cantidad adecuada.**

Por ejemplo, una empresa puede querer ofrecer sus productos a través de un sitio de [comercio electrónico](#), en una tienda minorista o mediante un distribuidor externo.

## Personas.

Las personas se refieren al personal, los vendedores y aquellos que trabajan para el negocio. Las decisiones relacionadas con las personas generalmente se centran en el [servicio al cliente](#): **¿cómo deseas que los clientes perciban a tus empleados?**

## Ejemplo de las 5 P del Marketing.

Juan está considerando operar una tienda de motos acuáticas para viajeros y turistas. Para [posicionar su negocio](#), Juan puede consultar las 5 P del marketing de la siguiente manera:

- **Producto:** Alquiler de motos de agua por horas para personas que se encuentren en la ciudad por poco tiempo. Un formulario de responsabilidad limitada a ser firmado por las personas que participan en el servicio y un depósito monetario en caso de daños.
- **Precio:** Viajes baratos en moto de agua para satisfacer las limitaciones presupuestarias de viajeros y turistas. Un 10% de descuento en viajes en moto de agua por recomendación de una agencia de viajes.
- **Promociones:** una [página Web](#), Facebook, Instagram y una cuenta de Twitter para promover el negocio. Además, anuncios de pago en [páginas web de agencias de viajes](#).
- **Lugar:** un lugar de fácil acceso desde los sistemas de tránsito existentes.
- **Gente:** miembros del personal amigables que aman conocer a los viajeros y ofrecen un servicio al cliente excepcional.

## Conclusión. Las 5 P del Marketing Digital Mix.

Finalmente, como has podido ver. **Las 5 P del Marketing se centran en pensar y repensar continuamente el negocio** para ofrecer tu [producto con la calidad](#) que el cliente demanda, en la forma adecuada, y promocionando también correctamente a través de los medios adecuados(actualmente las [redes sociales](#) son fundamentales).

Comenta y comparte. Será un placer poder ayudarte! [Contacta](#) con nosotros...