# Módulo 4 – Vendiendo los productos

# Herramienta 2 Enfoque de mercado

¿Cuál es la necesidad que satisface su producto? ¿Cómo puede convertirse en deseo?

1. Análisis para la toma de decisiones

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ¿Cómo es mi oferta actual? Producto(s) | ¿Qué y quién necesita mi producto? Demanda actual | Próximos pasos (acciones para satisfacer la demanda) |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Defina, con la mayor claridad posible para comprender su negocio, lo siguiente:

1. Producto (s), lo que me quieren comprar
2. Precio, con base en el valor percibido
3. Plaza, en dónde lo quieren comprar
4. Promoción, en función de lo que el cliente quiere escuchar