

Las 4 P's

- Al aplicar las 5 P's de la mercadotecnia a la mercadotecnia social, tenemos los siguientes conceptos:
- ✓ **Producto:** Es el bien o servicio que se está ofreciendo a la comunidad.
- ✓ **Precio:** Es el costo que el beneficiario está dispuesto a asumir a cambio de nuestro producto. Pueden ser desde recursos financieros, económicos, en especie, o psicológicos .
- ✓ **Plaza:** Es el lugar o lugares donde el beneficiario encontrará nuestro bien o servicio. Nuestro grupo objetivo debe saber dónde, cuándo y cómo puede encontrar nuestro servicio. Se deben de identificar también las circunstancias o características que puedan afectar la disponibilidad del bien que ofrecemos.

Las 4 P's

- **Promoción:** Son nuestros esfuerzos para darnos a conocer a la población beneficiada.

¿Cómo podemos llegar a nuestro grupo objetivo de manera que conozcan lo que nuestra organización ofrece?

¿Cómo podemos hacerles saber que lo que ofrecemos es un servicio de calidad?

¿Cómo podemos hacer que se interesen por lo que ofrecemos?

Mercadotecnia social aplicada a Procuración de fondos

- La mercadotecnia social también puede ser aplicada al proceso de procuración de fondos.

PLAN DE MERCADOTECNIA

1. Diseño del plan.
2. Elección de la mezcla.
3. Producto / Causa por la que trabaja nuestra organización.
4. Precio / Aportación que creemos nos puede dar el prospecto (económicos, en especie o tiempo).
5. Distribución / Solicitud que hacemos al universo de donantes.
6. Promoción / Ordenar información para hacerla del conocimiento del donante y de la sociedad en general.

Fuente: Creeser

Mercadotecnia social

- La mercadotecnia social no puede funcionar sin aliados estratégicos. Hoy en día es imprescindible establezcamos alianzas que nos permitan enfrentar los desafíos que por nosotros solos no podremos afrontar.