

什么是“4P模式？什么是4P模式”，4P模式有什么流程吗实施

4P（产品、价格、渠道、促销）营销策略自50年代末由JeromeMcCarthy提出以来，对市场营销理论和实践产生了深刻的影响，被营销经理们奉为营销理论中的经典。而且，如何在4P理论指导下实现营销组合，实际上也是公司市场营销的基本运营方法。即使在今天，几乎每份营销计划书都是以4P的理论框架为基础拟订的，几乎每本营销教科书和每个营销课程都把4P作为教学的基本内容，而且几乎每位营销经理在策划营销活动时，都自觉、不自觉地从小4P理论出发考虑问题。

营销学4P是什？营销学4P是什么

价格Price是指顾客购买产品时的价格，包括折扣、支付期限等。价格或价格决策，关系到企业的利润、成本补偿、以及是否有利于产品销售、促销等问题。影响定价的主要因素有三个：需求、成本、竞争。最高价格取决于市场需求，最低价格取决于该产品的成本费用，在最高价格和最低价格的幅度内，企业能把这种产品价格定多高则取决于竞争者同种产品的价格。