



Una buena **promoción** te permite:



Dar a conocer otros productos.



Introducir los productos ya establecidos en diferentes mercados.



Obtener **ventas más rápidamente**.

Formas de promocionar tus productos



Rebajas y ofertas

Ofrece un **descuento** sobre el precio regular de los productos, o **precios atractivos en paquetes de artículos**.



Cupones

Brinda vales, ya sean **físicos o digitales**, para que el cliente pueda comprarte un producto con un descuento sobre el precio regular.



Demostradores

Contrata personal que muestre **cómo se usan ciertos productos**. Una ventaja de esto es que los demostradores pueden ir de tienda en tienda.



Pruebas



Da muestras del producto para que el consumidor conozca las **características principales**.



Toma en cuenta que esta forma de promoción **puede ser muy costosa** y no es conveniente para productos de existencias limitadas.

Sorteos y premios



Ofrece premios a los consumidores que compren tus productos.



El objetivo es que el consumidor **compre más productos** para tener más oportunidades de ganar. También puedes **ofrecer productos gratis** en compras que rebasen cierto monto.

Redes Sociales



Activa una cuenta en diferentes redes sociales, para **dar a conocer los productos**, de manera que los clientes los reconozcan en los puntos de venta.



El objetivo de esta forma es que puedas **comunicar las ofertas, concursos e información** del producto a tus consumidores potenciales.

Publicidad impresa



Puedes dar a tus clientes **folletos con las promociones** que ofreces en los artículos.