

UNIVERSIDAD DEL SURESTE



ALUMNO: JOSE MANUEL ORDAZ PALOMEQUE



CATEDRATICO: JUAN JESUS AGUSTIN GUZMAN

MATERIA: ACCION PROMOCIONAL

TEMA: PROMOCION DE VENTAS

GRADO: 6 CUATRIMESTRE

GRUPO: MVZ

FECHA: 10/ MAYO/ 2020

PROMOCION DE VENTAS

¿Qué es?

Es una variable de la mezcla de promoción (comunicación comercial), consiste en incentivos de corto plazo, a los consumidores, a los miembros del canal de distribución o a los equipos de ventas, que buscan incrementar la compra o la venta de un producto o servicio.

objeti
vo

Tipos de
compradores

Impulsivo.
Escéptico.
Optimista.
Tradicional.
Emocional.
Práctico. Activo.
Indeciso.

Tipos de
promociones

- 1) Promociones de precio.
- 2) Promociones de regalos.
- 3) Promociones personales.
- 4) Cupones.

Es ofrecer al consumidor un incentivo para la compra o adquisición de un producto o servicio a corto plazo, lo que se traduce en un incremento puntual de las ventas.