



PROMOCION DE VETAS

ACCION PROMOCIONAL
RUBEN RIVAS MARIN

MAPA CONCEPTUAL

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

ING. JUAN JESUS AGUSTIN



PROMOCION DE VENTAS

QUE 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.

EL OBJETIVO

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.

TIPOS DE COMPRADORES

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

TIPOS DE PROMOCION

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