

TITULO

## Cuadro sinoptico →

- Materia: acción promocional
- Docente: Gumeta moreno sarai
- Licenciatura: medicina veterinaria y zootecnia
- Cuatrimestre: 6 to.
- Nombre del alumno: Jaime Antonio Mendez Ancheyta

Acción  
promocional

La acción  
promocional

Las acciones promocionales en los puntos de venta son aquellas acciones que se ejecutan de forma planificada en los locales comerciales

ara promocionar una oferta especial, un nuevo producto o un producto que quiera ser vendido con gran rapidez.

La promoción  
de ventas

Las promociones de ventas son aquellas herramientas y estrategias en el sector comercial dedicadas a la presentación y expansión del conocimiento de un producto.

La promoción de ventas pertenecen al sector del marketing, ya que es este el encargado de crear aquellas actividades y medios encaminados a una estimulación e incremento de la demanda de un producto.

Objetivos de  
la promoción

Se trata de una serie de técnicas integradas en el plan de marketing, cuya finalidad consiste en alcanzar una serie de objetivos específicos a través de diferentes estímulos y acciones limitadas en el tiempo y dirigidas a un target determinado.

El objetivo de una promoción es ofrecer al consumidor un incentivo para la compra o adquisición de un producto o servicio a corto plazo,