



Profesor: Mvz Gumeta Moreno Sarain

Materia: Acción Promocional

Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia

Cuatrimestre: 6to A

Nombre Del Alumno: López García Luis Martin

Acción Promocional

La promoción de ventas

Las empresas requieren de campañas promocionales para permanecer en el mercado.

La promoción de ventas es una rama de la mercadotecnia sumamente importante e indispensable para que las ventas reporten una mejor productividad. Y una economía agradable.

Los medios de comunicación serían la televisión, radio, prensa, etc son elementos muy importantes para orientar al consumidor acerca de determinado producto.

Y obtener buenas ventas. Y incrementar en clientes y las ganancias en la empresa.

Objetivos de la promoción de ventas

Existen tres objetivos fundamentales.

1.-Comunicación: Es la atención hacia el cliente y provee información que puede conducir al consumidor hacia el producto.

2.-Incentivo: se agrega alguna concesión, inducción o contribución diseñada para dar un valor adicional al que tiene el producto en un principio. Y así tener un precio estable en el producto.

Invitación: se incluye una invitación para comprometer al cliente a que compre en el producto.