


- 
- **NOMBRE DEL ALUMNO:** EZEQUIEL VAZQUEZ GARCIA
 - **CARRERA:** MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA
 - **CUATRIMESTRES:** 6TO
 - **MATERIA:** ACCION PROMOCIONAL
 - **MAESTRO:** MVZ. GUMETA MORENO SARAIN

COMITÁN DE DOMINGUEZ CHIAPAS, MAYO DE 2020

**Acción
promocional**

Forma de promocionar un
producto o servicios

La promoción
de ventas

Las compañías
requieren de campañas
promocionales para
permanecer en el
mercado

Es una rama de la mercadotecnia sumamente
importante e indispensable para que las ventas
reporten una mejor productividad

Televisión, radio, prensa son elementos muy
importantes para orientar al consumidor
acerca de determinado producto

Comunicación

Se gana atención y a menudo provee in-
formación que puede conducir al
consumidor hacia el producto

Objetivos de la
promoción de
ventas

Incentivo

Se agrega alguna concesión, inducción o contribución
diseñada para dar un valor adicional al que tiene el
producto en un principio

Invitación

Se incluye una invitación para comprometer al
consumidor a que compre en ese momento

La promoción cuenta con un gran número de consecuencias
positivas, como ayudar a regular la demanda de los
productos