

Nombre de alumno: Fernando Gpe. Rojas Ortiz. Samantha Guillen Polents. Oscar Enedilson. Jorge Humberto.

Nombre del profesor: Mvz. Sarain Gumeta Moreno.

Nombre del trabajo: Super nota

Materia: Acción Promocional

Grado: 6to Cuatrimestre

Grupo: B

EVITAR FLUCTUACIONES EN LAS VENTAS.



LANZAMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS.



INCREMENTAR LAS VENTAS.



SITUACIONES QUE SUGIEREN EL USO DE LA PROMOCIÓN DE VENTAS



FRENAR LAS ACCIONES DE LA COMPETENCIA.

LA BATALLA EN EL CANAL DE VENTA.

ACTUAR COMO GANCHO



CONSEGUIR NUEVOS CLIENTES

