



**Nombre de alumno: Ma. Fernanda Vidal Velázquez**

**Nombre del profesor: Saraín Gumeta Moreno**

**Nombre del trabajo: cuadro sinóptico**

**Materia: Acción Promocional**

**Grado: 6to**

**Grupo: B**

**PASIÓN POR EDUCAR**

Comitán de Domínguez Chiapas a 07 de mayo del 2020.

# Acción Promocional

Son aquellas acciones que se ejecutan de forma planificada en los locales comerciales para promocional una oferta o algo que quiera ser vendido con gran rapidez

## La promoción de ventas

Rama de la mercadotecnia sumamente importante o indispensable para que las ventas reporten una mejor productividad

### Medios de comunicación

- televisión
- radio
- periódicos
- internet

## Objetivos de la promoción de venta

-comunicación

Provee información y gana atención

-incentivo

Da un valor adicional al que tiene el producto en un principio

-invitación

Para comprometer al consumidor a que compre en ese momento

## Situación que sugieren el uso de la promoción de venta

-evitar fluctuaciones en las ventas

-incrementar las ventas

-lanzamientos de nuevos productos

-frenas las acciones de la competencia

-batalla en el canal de venta

-conseguir nuevos clientes