



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