



**Nombre de alumno: Francisco  
Jiménez López**

**Nombre del profesor: Sarain Gumeta**

**Nombre del trabajo: Cuadro  
Sinóptico**

**Materia: Acción Promocional**

**Grado: 6to**

**Grupo: A**

**La  
Acción  
Promoci  
onal.**

**La promoción de ventas.**

Se basa sobre promoción de un producto  
La cual uno ase publicidad de dicho producto  
para llamar la atención de compradores o a persona  
Que se interese en este producto. Ganar información y dar

**Objetivos de la  
Promoción de ventas.**

La promoción  
tiene tres objetivos

Fundamentales.

1. Comunicación.

Ganar información y dar  
información que pueda  
traer.

2. Incentivo.

Inducción o contribución  
Diseñada para dar un  
Valor adicional al que  
Tiene el producto

3. Invitación.

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

**Tipos de consumidores  
Y metas de promoción  
De ventas**

1. Clientes leales

incrementar producto y compras

2. Clientes de la competencia

que interrumpa las compras

3. Computadores de marcas

convencer que compren la marca

4. comprador de precio

llamar la atención con precios bajos

**Acción promocional**

Aquellas acciones que se ejecutan de forma planificada en los  
Locales comerciales para promocionar una oferta especial, un  
nuevo producto o un producto que quiera  
Ser vendido con gran rapidez