



UNIVERSIDAD DEL SURESTE (UDS)

Materia:

Acción Promocional

Trabajo:

CUADRO SINÓPTICO

Carrera:

Licenciatura En Administración de Empresas

6to Cuatrimestre

Modulo: 1

Alumno:

Guillermo Antonio Jimenez Moreno

Lic.:

Pérez Guillen Karina Maricruz

27/05/2020

Merchandising

Técnica comercial para establecer correcciones o nuevos a un producto.

Parte de la mercadotecnia que tiene por objeto aumentar la rentabilidad.

Actividades que estimulan la compra en el punto de venta.

TIPOS

De seducción



Hace que el consumidor se sienta cómodo al momento de realizar sus compras.

De presentación



Se basa en la presentación del producto hacia el consumidor, "el cómo se vé".

Estratégico



El objetivo es rentabilizar los productos, así como incrementar su rotación.