

**UNIDAD II**  
**MERCHADISING DIRECTO**

**ACCIÓN PROMOCIONAL**  
**PROFRA KARINA MARICRUZ PEREZ**

**PRESENTA EL ALUMNO:**

**Glendy Karina Escobar Vázquez**

**GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:**

**6to. Cuatrimestre Turismo Escolarizado**

**Comitán de Domínguez, Chiapas**

**12 de junio de 2020.**

**SUPER NOTA**

**MERCHADISING DIRECTO**

Conjunto de técnicas que facilitan el contacto inmediato y directo con el posible comprador a fin de promover un producto o servicio



- 1 Analisis de la situación de la empresa.
2. Donde esta el publico objetivo
3. Conocer a la competencia
4. Plantear objetivos
5. Dividir para vencer
6. Adaptación 7. Ejecución

Es la publicidad directo que envían las empresas a los contactos que tienen en su base de datos .

El telemarketing es una comunicación personal con tu publico objetivo a través del medio telefónico que ofrece múltiples ventajas para incrementar las ventas de tu negocio, también denominado marketing telefónico

- Rapidez
- Interactividad
  - Flexibilidad
  - Oportunidad de ventas adicionales
  - Servicio al cliente