

# Acción Promocional

**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**Acción Promocional**

**Licenciatura en Medicina Veterinaria y zootecnia Sexto  
Cuatrimestre**

**Juan Jesús Agustín Guzmán**

**Jenifer Alejandra López Vicente**

## La Acción Promocional

Toda empresa, compañía o marca requiere de una promoción cada cierto tiempo para poder pertenecer al mercado en este mundo donde las competencias son grandes para así mantenerse al margen, la promoción de ventas es de suma importancia para cualquier empresa ya que esta pertenece a la mercadotecnia que ayuda a llegar a nuevos consumidores o mantener a los que están ya interesados en dicho producto o mejorar la productividad.

Un punto demasiado importante en la promoción es la propaganda de información del producto o de lo que estas tratando de vender, lo que muchas veces se busca con este tipo de mensaje es crear curiosidad al potencial consumidor, la promoción debe ser constante ya de esta manera aseguramos que las personas no se olviden del producto y así no darle ventaja a la competencia , los medios de comunicación son esenciales ya que nuestra generación esta mas apegada a los medios de comunicación, mediante redes sociales o televisión de esta manera estamos en contacto con el consumidor.

Dentro de esta existen grandes objetivos pero los principales comunicación, es donde ganas la atención para conducir al comprador hacia el producto, contribución diseñada para dar un valor adicional al que tiene el producto en un principio así como también una invitación para comprometer al consumidor a que compre en ese momento, busca que el consumo se mantenga y que llegue a nuevos consumidores haciendo que estos se queden de manera permanente o regular.

el propósito general es a traer a los usuarios que no suelen comprar el producto, los vendedores también adoptan las promociones por incentivos para recompensar a los usuarios de la marca por su lealtad. (Lilien y Kotler.1996).

el uso de las promociones de venta especifica en primer lugar la el aumento de las ventas para el producto que está siendo lanzando promocionando, de esta manera la empresa se establezca de la mejor manera dentro de la competencia, siempre se busca llama la atención por eso de esta manera el renovar productos haciéndolos mas llamativos a la vista trascendiendo a las nuevas generaciones y tendencias, el lanzamiento de nuevos productos más interactivo para los jóvenes o distintas edades acoplado la propaganda de información mediante los medios, tener nuevos clientes es algo importante para mantener las ganancias y que las empresas se sigan dando a conocer o mantenerse con los consumidores constantes pero con las promociones se buscan mas clientes, esto se

consigue teniendo ya un producto convencional que se pueda utilizar en diferentes rangos de esa edad o diseñar promociones mas llamativas que inciten a que lo prueben, de esta forma también podemos actuar siendo eficaces aplicando distintas promociones donde el consumidor piense que esta teniendo una oferta demasiado buena o de mayor tamaño que se llamativa para que este no caiga en manos de la competencia siempre cuando la empresa ofrezca promociones buenas el consumidor estar satisfecho y con ello siendo cliente habitual o permanente.

Todo aquello que se utiliza como parte de las actividades de mercadotecnia para estimular o fomentar la compra o venta de un producto o servicio mediante incentivos de corto plazo. De esa manera, se complementa las acciones de publicidad y se facilita la venta personal. Las promociones siempre han sido demasiada importancia en todas las generaciones de ventas desde teniendo una empresa o un loca mediante la propaganda de información en los distintos medios hace que se establezcan más consumidores, en este momento estamos viviendo una de las grandes batallas de promociones en distintas empresas cambiando a nuevas manera de influir a personas fuera de esta marca, empresas que se acoplaron a cambiar de algo físico algo virtual que utilizaron promociones para establecer con consumidores más jóvenes o con productos que sean demasiado atractivo para el consumidor de esta manera mantienes todo constantes ventas.