

16 DE MAYO DE 2021.

UNIVERSIDAD DEL SURESTE.  
SAIDE SELENE VELAZQUEZ GALLARDO.  
MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA.  
ACCION PROMOCIONAL.  
JUAN JESUS AGUSTIN GUZMAN.  
APUNTES.

04/MAY/21

Saide Selene Velazquez Gallardo  
Acción promocional

### Objetivo.

Dotar al alumno del conocimiento necesario para comprender el significado actual y moderno del marketing así como de los herramientas principales que lo conforman: el producto, el Precio, la distribución y la comunicación. A través de los cuatro pautas de marketing el alumno será capaz de poder seleccionar aquellas estrategias de marketing más adecuadas en función de cada situación de mercado en la que se encuentre cada empresa.

Unidad I. Acción promocional

Unidad II. La publicidad

Unidad III. La venta personal

Unidad IV. La planificación y el control del marketing

Al final de cada unidad se realizará:

- Reevaluación del contenido.
- Examen de cada unidad.

### Investigar

- e-commerce
- Merchandising
- Dropshipping
- Marketing

Las acciones promocionales son una herramienta comercial que consiste en incentivar a los consumidores a corto plazo, a fin de incrementar las ventas por un tiempo limitado.

11-MAY-2021

La acción Promocional de ventas y los beneficios percibidos por el consumidor.

(Francisco Javier Ullalba Mata)

La mayoría de los estudios sobre los efectos de las promociones en el comportamiento del consumidor se ha realizado en Estados Unidos y Gran Bretaña, siendo analizados los incentivos más utilizados en estos países, es decir, las reducciones en los precios.

Vengándose a la calidad de consumidor el ahorro monetario, como el único beneficio que motiva al consumidor a participar en una promoción.

### Estrategias Promocionales - objetivos generales:

- Fortalecerse frente a la competencia.
- Incentivar estratégicamente el consumo de ciertos productos.
- Atraer nuevos clientes.
- Fidelizar a clientes actuales.
- Estimular a consumir más de lo mismo o a probar por primera vez nuestros productos o servicios.

- Dar a conocer un producto o servicio.

Son actividades de promoción de ventas, de rebajas, saldos, liquidaciones, etc... o lo que es lo mismo, compra a precios muy reducidos ya sea ropa, calzado o complementos, incluso muebles o electrodomesticos.

### Cuatro Principales Herramientas Promocionales:

- Publicidad: bienes o servicios por un patrocinador bien definido.
- Promoción de ventas & Incentivos de corto plazo
- Relaciones públicas
- Merchandising: conjunto de actividades que se realiza en un punto de venta para mejorar las mismas.

### Actividades de Promoción de ventas:

- \* Ventas en rebajas
- \* Ventas en oferta o promoción
- \* Ventas de saldos.
- \* Ventas de liquidación
- \* Ventas con obsequio o con premios.
- \* Ofertas de venta directa.