

La Promoción de Ventas y los beneficios Percibidos Por el Consumidor.

Francisco Javier Villalba Merio.
Universidad del País Vasco.

La mayoría de los estudios sobre los efectos de las promociones en el comportamiento del consumidor se han realizado en Estados Unidos y Gran Bretaña. Siendo analizados los incentivos más utilizados en estos países es decir las reducciones en los precios llegando a la situación de considerar el ahorro monetario como el único beneficio que motiva al consumidor a primar en una promoción.

Estrategias Promocionales. Objetivos Generales.

- Fortalecerse frente a la competencia.
- Incentivar estratégicamente el consumo de ciertos tratamientos.
- Atraer nuevos clientes actuales.
- Estimular a consumir más de lo mismo o a probar por primera vez nuevos productos / o servicios.
- Dar a conocer un producto y/o servicio nuevo.

Son actividades de Promoción de Ventas las rebajas, saldos, liquidaciones, etc. o lo que es lo mismo comprar a Precio muy reducido ropa, Calzado, o complementos, Incluso muebles o electrodomesticos.

* Poder envolver el Producto (merchandising)

Las cuatro Principales herramientas Promocionales son las que se describen a continuación.

Publicidad: Cualquier Forma Pagada de Presentación y Promoción no Personal de Ideas, bienes o servicios por un Patrocinador bien definido.

Promoción de Ventas: Incentivo de Corto Plazo para alentar las Compras o Ventas de un Producto o Servicio

Relaciones Publicas: la creación de buenas relaciones con los diversos Públicos de una Compañia la creación de una buena Imagen de Corporación y el manejo o desmentido de rumores, historias o acontecimientos negativos.

Merchandising: el conjunto de actividades que se realizan en un Punto de venta para mejorar las mismas.

actividades de Promoción de Ventas

- Ventas en rebajas (Productos rebajados oferta habitual)
- Ventas de saldo (lo defectuoso)
- Ventas en oferta o Promoción (dar a conocer el nuevo Prod)
- Ventas en liquidación (extintiva)
- Ventas con obsequio o con Primas.
- ofertas de venta directa (mayorista)

marketing: