Nombre de alumno: Aldrin martin Ordoñez villatoro

Nombre del profesor: Gerardo garduño

Nombre del trabajo: súper nota

Materia: acción promocional

Grado: 6°

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 21 de mayo del 2022

La Acción Promocional

Las compañías requieren de campañas promocionales para permanecer en el mercado. En la aguerrida competencia actual por el dominio de mercados, la promoción de ventas es una rama dela mercadotecnia sumamente importante e indispensable para que las ventas reporten una mejor productividad

Los medios de comunicación masiva: televisión, radio, prensa, etc…, son elementos muy importantes para orientar al consumidor acerca de determinado producto. Sim embargo, éste no se puede demostrar en forma práctica para que motive de una manera inmediata su compra

Debido a que los intercambiadores de marcas son los que son, es poco probable que las promociones de ventas los vuelvan usuarios regulares y leales de la marca.

La promoción tiene tres objetivos fundamentales, los cuales regulan las relaciones de intercambio entre los consumidores y los fabricantes: • Comunicación: se gana atención y a menudo provee información que puede conducir al consumidor hacia el producto. • Incentivo: se agrega alguna concesión, inducción o contribución diseñada para dar un valor adicional al que tiene el producto en un principio.