A c c i ó n p r o m o c i o n a l

Es necesario conocer a profundidad el producto y su elaboración de esta manera usar las características para exaltarlo.

Además del uso de las diferentes actividades promocionales mencionadas.

En primer lugar, se necesita considerar no solo como promueve sus productos la competencia, sino también que características de sus productos destaca ella en su publicidad, y cuales productos destacaría usted.

Se puede mencionar

- Precio
- Exclusividad
- Calidad
- Lujoso
- Comodidad

¿Cómo promocionar un producto?

PROMOCIÓN

Se define como

El conjunto de actividades, técnicas y métodos que se utilizan para lograr objetivos específicos, como informar, persuadir o recordar al publico objetivo acerca de los productos y servicios que se comercializan.

Posee los siguientes tipos de actividades para llevarla a cabo

- Publicidad
  - Esta puede hacerse por televisión o por radio, en diarios o en revistas, en afiches y en vallas, o mediante volantes entregados en las calles o en las casas.
- Exhibición en puntos de venta
  - Productos exhibidos en el almacén de tal forma que el cliente pueda observarlo detalladamente sus características de los productos.
- Muestra gratis
  - Acostumbran a entregar pequeñas muestras de sus productos a los clientes.
- Verbal
  - Se puede organizar fiestas en donde se degusten los productos y posteriormente recomendarlo.
- Propaganda gratis
  - Los diarios y las estaciones de radio regionales generalmente están buscando noticias sobre asuntos propios de la comunidad.
- Cupones
  - Pueden ser usados por los consumidores para obtener un precio menor en su próxima compra.
- Precios especiales
  - La reducción de precios puede ser usada como una técnica promocional a corto plazo.