



Accion Promocional  
Parcial 1  
Organizador Grafico  
Alumno:  
Francisco Arturo Santos Lievano

# LA ACCIÓN PROMOCIONAL

## LA PROMOCIÓN DE VENTAS

La promoción de ventas es un elemento más del Marketing. Su objetivo es provocar un aumento en las ventas de determinado producto o productos a corto plazo y, para ello, recurre a los incentivos.

## OBJETIVOS DE LA PROMOCION

- La promoción tiene tres objetivos fundamentales:
- Comunicación
  - Incentivo
  - Invitación

## SITUACIONES QUE SUGIEREN EL USO DE LA PROMOCION DE VENTAS

- Activar fluctuaciones en la venta.
- Incrementar las ventas.
- Lanzamiento de nuevos productos.
- Frenar las acciones de la competencia.
- La batalla en el canal de venta.
- Conseguir nuevos clientes.
- Actuar como "Gancho".

# LA ACCIÓN PROMOCIONAL

## ACTIVIDADES PROMOCIONALES

Son actividades de promoción de ventas: las ventas en Rebajas, las ventas en Oferta o Promoción, las ventas de Saldos, las ventas en Liquidación y las ofertas de Venta directa.

## OFERTAS

La oferta se define como el medio promocional que ofrece al consumidor cierta rebaja del precio marcado en el artículo.

Bonificaciones de compras

Mercancía gratuita

## PREMIOS O REGALOS

Son artículos gratuitos diferentes al producto original que se dan a los compradores como incentivo para la adquisición de algún producto.

Premios para aumentar el tráfico

Premios de continuidad

# LA ACCIÓN PROMOCIONAL

## RIFAS Y SORTEOS

Actividades que proporciona el fabricante a los consumidores la oportunidad de ganar algo, como dinero en efectivo, viajes o mercancía.

Directos

Mezcla,  
premio,  
sorteo

## MUESTRAS

Las muestras como medio de promoción de ventas son el ofrecimiento real de una prueba gratis de reciente aparición a los consumidores.

Una  
porción del  
producto

Muestra  
del  
producto

## PROMOCIONES CORPORATIVAS

Se trata de una serie de técnicas integradas en el plan de marketing, cuya finalidad consiste en alcanzar una serie de objetivos específicos a través de diferentes estímulos y acciones limitadas en el tiempo y dirigidas a un target determinado.

# LA ACCIÓN PROMOCIONA

## PROMOCION CRUZADA

Una promoción cruzada es la técnica de comercialización donde dos empresas o más se unen para alcanzar un mercado de consumo más amplio.

## EL MERCHANDISING

El merchandising consiste en un conjunto de estrategias que apuntan a la promoción y venta de productos tanto dentro como fuera del punto de venta.

## TIPOS DE MERCHANDISING

- Merchandising de organización / Presentación.
- Merchandising por gestión.
- Merchandising de seducción y animación.