



Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: Diego Gordillo Espinosa

Nombre del tema: Promoción de Ventas

Parcial: 3°

Nombre de la Materia: Administración Estratégica

Nombre del profesor: Gerardo Garduño Ortega

Nombre de la Licenciatura: Administración y Estrategia de Negocios

Cuatrimestre: 7°

~~CUENTA Y RECuento~~
CUENTA Y RECuento

Impulsa el movimiento de stock de los mayoristas hacia los detallistas ofreciendo a los primeros incentivos por cada caja de producto vendida hacia sus promotores, vendedores y personal de mostradores.

FUERTE DE MOSTRADOR

Forma de fomentar y asegurar la caída del producto hacia el usuario. Consiste en colocar vendedores en los establecimientos para abordar a los compradores potenciales.

BRIGADAS DE DISTRIBUCIÓN

Grupo de promotores uniformados, transportados con un supervisor en un coche oficial, asignando un territorio a cada promotor, mediante el sistema de "femado".

BLITZ DE DISTRIBUCIÓN

Grupo de camiones, rotulados con la misma imagen de la marca y producto. Están a cargo por un promotor uniformado. Llevan en su interior productos, exhibidores y obsequios.

CUPONES EN PRODUCTO

Aparecen impuestos en el empaque en su interior y ofrecen descuento en la siguiente compra



CUPONES IMPRESOS

Documento que puede ser intercambiado por descuentos financieros o al comprar un producto.

CUPONES DEL COMERCIO

Normalmente revista que contiene un catalogo de productos y cupones para intercambiar en un establecimiento en específico.

PROMOCIÓN CON PRODUCTO EXTRA

Tipo de promoción en la cual para incentivar la compra a un producto se le agrega un producto extra, ya sea dentro del empaque o envase o sobre el mismo.

PREMIOS EN EMBALAJES

Productos extras como premio en compra de otro producto, dividido en tres tipos: on pack, near pack y in pack.

EMBALAJES REUSABLES

Productos normalmente líquidos, en el cual el ~~envase~~ empaque es reciclable o reusable, es decir, únicamente cambia el producto líquido.