



Nombre de alumno: Mario Paolo Solano Hdez

Nombre del profesor: Gerardo Garduño

Nombre del trabajo: Super Nota

Materia: Administración estratégica

Grado: 7mo cuatrimestre.

Comitán de Domínguez Chiapas a 13 de noviembre de 2022

# ESTRATEGIA DE PROMOCION DE VENTAS

## ¿QUÉ ES LA PROMOCIÓN?

Es el paso dentro del proceso de la mercadotecnia que incluye a la PUBLICIDAD, PROMOCIÓN y PROPAGANDA

## Promoción de ventas

La promoción de ventas es aquel conjunto de actividades que, mediante la utilización de incentivos materiales o económicos (premios, regalos, cupones, descuentos, mayor cantidad de producto, etc.),

## FUERTE DE MOSTRADOR

Consiste en la colocación de vendedores en los establecimientos para abordar a los compradores potenciales.

## CUENTO Y RECUENTO

Consiste en impulsar el movimiento de stock de los mayoristas hacia los detallistas ofreciendo a los primeros incentivos por cada caja de producto vendida

## BRIGADAS DE DISTRIBUCIÓN

Grupo de promotores de venta uniformados, transportados en un vehículo en conjunto de un supervisor.

## BLITZ DE DISTRIBUCIÓN

Son camionetas rotuladas con la misma imagen de la marca, producto y/o mensajes publicitarios.

## Cupones publicitarios

Los cupones son una herramienta que te permite otorgar un porcentaje de descuento, un descuento por un monto fijo, o bien, bonificar el envío de la compra.

## Organiza una ronda de comentarios

Organiza grupos de discusión y tiempo de revisión con los clientes para identificar los elementos que se deban cambiar.



## Promoción de las 4 "P"

Las 4 "P" representan el producto, el precio, el punto de venta o plaza y la promoción, los cuatro factores principales que los especialistas en marketing deben tener en cuenta al diseñar su estrategia de campaña. La estrategia de marketing debe: Comunicar lo que el producto proporcionará al cliente.