



Nombre del Alumno: JERIEL BISTRAIN

Nombre del tema: SUPERNOTA

Parcial: UNIDAD 3

Nombre de la Materia: ADMIN ESTRATÉGICA

Nombre del profesor: GERARDO GARDUÑO

Nombre de la Licenciatura: ADMIN Y ESTRATEGIA DE VENTAS

Cuatrimestre: 7mo

TÍTULO

FECHA

SUPERNOTA ADMIN. ESTRATÉGICA 10/11/22

ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN

PROMOCIÓN

Es aquel conjunto de actividades que mediante incentivos tratan de estimular la venta de un producto.

PROMOCIONES

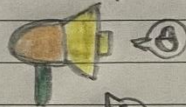
BLITZ DE DISTRIBUCIÓN

Son un grupo de camiones rotulados con la misma imagen, marca, producto y/o publicitarios.



CUENTO Y RECUENTO

Impulsa los movimientos de stock ofreciendo incentivos a sus vendedores y personal



CUPONES EN PRODUCTO.

Son los que aparecen impresos en el empaque del producto o en su interior y ofrecen desc.

FUERTE DE MOSTRADOR.

Es una forma de fomentar la venta, coloca vendedores en los establecimientos.

CUPONES IMPRESOS.

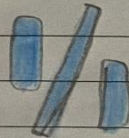
Traen incluidos los descuentos.

CUPONE DEL COMERCIO.

La empresa pone en flyers sus promociones.

BRIGADAS DE DISTRIBUCIÓN

Son un grupo de promotores de venta uniformados, transportados en un vehículo junto a un supervisor.



PROMOCIÓN con PRODUCTOS EXTRA

En los productos vienen impresos cuanto más trae.

OFERTA ESPECIAL



PREMIOS EN EMBALAJE

Junto al producto viene un regalo incluido.

EMBALAJE REUSABLES

Son envases Reutilizables.

JEAN BOOK

