



Nombre de alumno: Dana Belén Rivera Escobar

Nombre del profesor: Gerardo Garduño

Nombre del trabajo: Súper nota, estrategias de promoción de ventas

Materia: Administración estratégica

Grado: 7mo. Cuatrimestre. Administración y estrategias de negocios

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 10 de noviembre de 2022



Estrategias de promoción de ventas

¿Qué es promoción?

Actividades que estimulan la demanda de un producto a través de incentivos materiales

Estrategias

Cuento y recuento

Impulsa el movimiento de stock de los mayoristas a los detallistas



Fuerte de mostrador

Son vendedores colocados en los establecimientos para llegar a los compradores



Blitz de distribución

Camiones con la imagen del producto que transportan productos y obsequios



Cupones en producto

Están impresos en el empaque del producto y ofrecen un descuento o premio



Brigadas de distribución

Promotores uniformados transportados en un vehículo junto con un supervisor, quien asigna territorios a visitar



Técnicas de promoción

