



**Nombre de alumno: Noel de Jesús
López Albores**

**Nombre del profesor: Gerardo
Garduño**

Nombre del trabajo: Súper nota

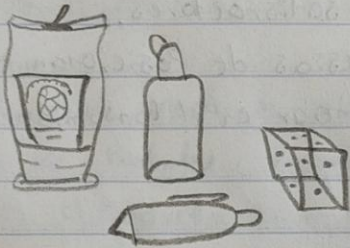
Materia: Administración estratégica

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 7° cuatrimestre

Grupo: A

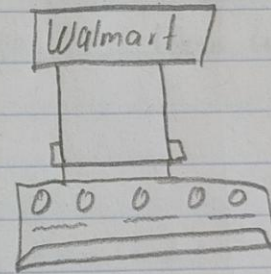
- **Promoción:** Es aquel conjunto de actividades que, mediante la utilización de incentivos materiales o económicos (Premios, regalos, cupones, descuentos, mayor cantidad de producto, etc.), tratan de estimular de forma directa e inmediata la demanda a corto plazo de un producto.



- * **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 hacia sus promotores, vendedores y personal de mostrador.

* Fuentes de mostrador:

Es una forma de fomentar y asegurar la caída del producto hacia el usuario. Consiste en la colocación de vendedores en los establecimientos para abordar a los compradores potenciales.



MEGACABLE

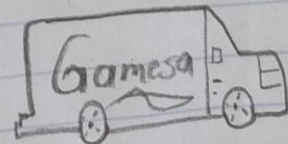
TENEMOS
VACANTES
PARA TI

* Brigadas de distribución:

Grupo de promotores de venta uniformados, transportados en un vehículo en conjunto de un supervisor, quien al llegar a la zona de trabajo, asigna a cada promotor un territorio para visitar caminando comercios objetivo, mediante el sistema de "peinado" calle por calle.

* BLITZ DE DISTRIBUCIÓN:

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



TEMA

FECHA

10-11-22

* CUPONES EN PRODUCTO:

Son los que aparecen impresos en el empaque del producto o en su interior y ofrecen un descuento en la siguiente compra; o bien, algún premio.



EMBALAJE
UNA LANA
CON

- Cupones impresos:

Traen incluidos los descuentos.

- Cupones del Comercio:

La empresa pone en flyers sus promociones.

- Promoción con productos extra:

En los productos vienen cuanto más trae.

- Premios en embalaje:

Junto al producto viene un regalo incluido.

- Embalaje reusable:

Son envases reutilizables.