Promoción

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.) tratan de estimular de forma directa e inmediata la demanda a corto plazo de un producto.

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.) tratan de estimular de forma directa e inmediata la demanda a corto plazo de un producto.

* **CUPONES EN COMERCIO**
* **CUPONES EN IMPRESOS**

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.

**CUPONES EN PRODUCTOS**

Consiste en un grupo de camiones rotuladas con la misma imagen de la marca, producto y/o mensajes publicitarios. Cada una, estará a cargo de un promotor uniformado e identificado, Llevan en su interior producto, exhibidos y obsequios.

**BLITZ DE DISTRIBUCION**

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

**BRIGADAS DE DISTRIBUCION**

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

**FUERTE DEL MOSTRADOR**

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 del mostrador.

**CUENTO Y RECUENTO**