



PASIÓN POR EDUCAR

Nombre de alumno: Miguel Antonio Dominguez Pereyra

Nombre del profesor: Gerardo Garduño Ortega

Nombre del trabajo: Super Nota

Materia: Administración Estratégica

Grado: 7°mo

Grupo: A

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a 24 de septiembre de 2022.

Administración Estratégica

Estrategias de Promoción

Promoción

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

Cuento y Recuento

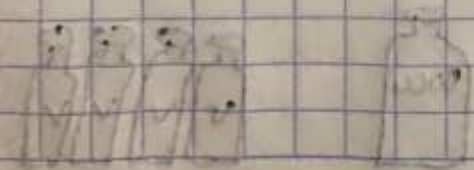
Consiste en impulsar el movimiento de stock de los inventarios hacia los detallistas ofreciendo a los primeros incentivos por cada caja de producto vendida hacia sus promotores, vendedores y personal.

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 asiste a cada promotor un territorio, visitando al cliente 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. Cada una, estará a cargo de un promotor uniformado e identificado.



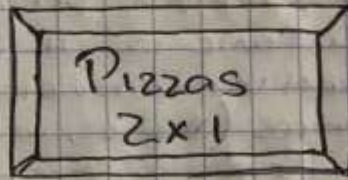
Administración Estratégica

Estrategia de Promoción

Cupones en Producto

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

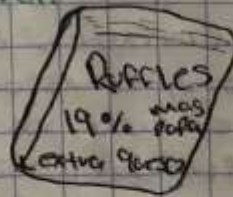
Cupones Impresos



Cupones del Comercio



Promoción con producto extra.



Premios en embalajes



Embalajes Reusables

