



NOMBRE DEL ALUMNO: Moisés Villatoro

NOMBRE DEL PROFESOR; Gerardo garduño

NOMBRE DEL TRABAJO: SUPERNOTA

MATERIA: Dirección y liderazgo

GRADO: 7mo 4ti

GRUPO: A

Estrategias De promoción

<h3>Promoción</h3> <p>La 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.)</p>	<h3>Blitz de Distribución</h3> <p>Consiste en un grupo de camioneros rotulos con la misma imagen de la marca, producto y/o mensajes publicitarios.</p>
<h3>Cuento y Recuento</h3> <p>Consiste en impulsar el movimiento de stock de los mayoristas hacia los detallistas ofreciendo a los primeros incentivos por cada caja de producto vendida bajo sus promotores.</p>	<h3>Cupones en Producto.</h3> <p>Son los que aparecen impresos en el empaque del producto o su interior y ofrece un descuento en el siguiente compra; o bien algún premio</p>
<h3>Fuente de Mostrador.</h3> <p>Es una forma de fomentar y asegurar la caída del producto hacia el usuario. Consiste en la colocación de vendedores en los establecimientos para atender a los compradores potenciales.</p>	<h3>Cupones Impresos.</h3> <p>Trae incluidos los descuentos.</p> <h3>Cupones del comercio.</h3> <p>La empresa pone en flayar sus promociones.</p>
<h3>Brigadas de Distribución</h3> <p>Grupo de promotores de venta uniformados, transportados en un vehículo en conjunto del supervisor quien al llegar a la zona de trabajo asignada a cada producto.</p>	<h3>Promoción con producto Extra</h3> <p>En los productos vienen impresos cuanto más trae.</p> <h3>Premios en el empaque</h3> <p>junto al producto viene un regalo incluido.</p> <h3>Empaque Reusable.</h3> <p>Son envases Reutilizables.</p>

