



Mi Universidad

Súper Nota

Nombre del Alumno: Brenda Viridiana Rojas Vazquez

Nombre del tema: Merchandising y sus 4 tipos de acción promocional

Parcial: 2 parcial

Nombre de la Materia: Acción promocional

Nombre del profesor: Maria De Lourdes Domínguez

Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia

Cuatrimestre: 6To cuatrimestre

Lugar y Fecha de elaboración: Tapachula, Chiapas a 03 de junio del 2023

MERCHANDISING

COMO UNA ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN COMERCIAL, O DE COMERCIALIZACIÓN. SU PRINCIPAL MISIÓN ES LA PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO ANTE EL CONSUMIDOR.



1. MERCHANDISING PROMOCIONAL
LAS ESTRATEGIAS DE MERCHANDISING PROMOCIONAL SON AQUELLAS QUE TRATAN DE INFLUIR DIRECTAMENTE EN LOS CLIENTES A TRAVÉS DE UN PRODUCTO EN ESPECÍFICO.

2. MERCHANDISING DE ROTACIÓN.
Esta estrategia consiste en el uso del merchandising para rotar y renovar el stock de la empresa.



3. MERCHANDISING DE PROXIMIDAD
Se trata de crear espacios que permitan entablar relación con los clientes.

4. MERCHANDISING DE SEDUCCIÓN
Consiste en la creación de un ambiente determinado en el punto de venta para generar un estado positivo en el cliente e influir en la compra del producto.



Bibliografías:

<https://www.mba-madrid.com/marketing/que-es-el-merchandising/>

Canva