



Alumna: Priscila Alejandra Muñoz de Leon.

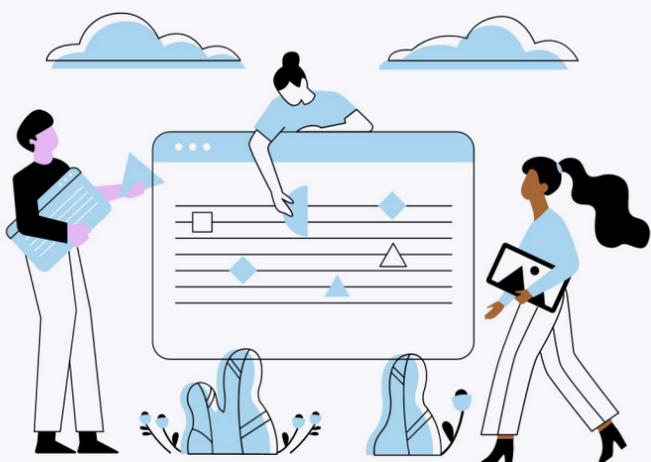
Licenciatura: Medicina Veterinaria y
Zootecnia.

Materia: Accion Promocional.

Actividad: Super nota.



Merchandising.



- Se trata de una estrategia de promoción comercial, o de comercialización.
- Su principal misión es la presentación del producto ante el consumidor.

El merchandising mueve la mercancía hacia el cliente. Existen 4 estrategias promocionales de merchandising:

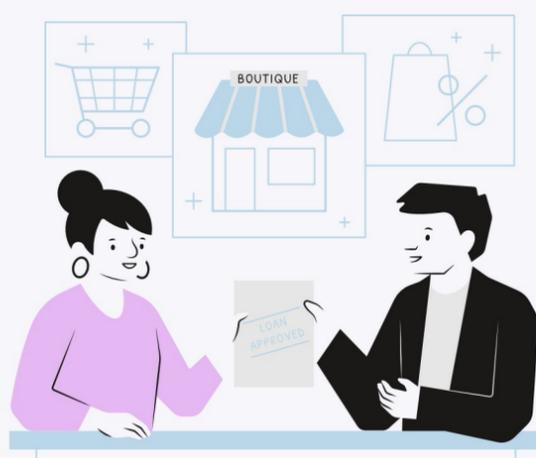


- **Merchandising de rotación**

Consiste en rotar y renovar el stock de la empresa. Se ubica de forma estratégica el producto en los lugares para una mayor visibilidad.

Merchandising de seducción

Consiste en generar un estado positivo en el cliente e influir en la compra del producto a través de espacios agradables para el cliente.



- **Merchandising promocional**

El objetivo es aumentar la visibilidad de la empresa tratando de influir directamente en los clientes a través de un producto en específico.



- **Merchandising de proximidad**

Crea espacios que permitan entablar relación con los clientes mediante stand's o una demostración de producto.



Bibliografía:

Antología educativa de Acción promocional de la Universidad del Sureste.

Bibliografía:

<https://www.infoautonomos.com/marketing-y-ventas/merchandising-que-es-y-como-aplicarlo-tu-establecimiento/>

<https://www.mastermarketing-valencia.com/ventas-y-gestion-comercial/blog/que-es-merchandising/>

<https://es.bab.la/diccionario/ingles-espanol/merchandising>

<https://rockcontent.com/es/blog/ejemplos-de-merchandising/>

<https://oscarauza.com/marketing/que-es-merchandising/>