



Mi Universidad

SUPER NOTA

NOMBRE DEL ALUMNA: Fátima Guadalupe
López Morales

NOMBRE DEL TEMA: Merchandising

PARCIAL: Segundo Parcial

NOMBRE DE LA MATERIA: Acción Promocional

NOMBRE DEL PROFESOR: María De Lourdes
Domínguez Figueroa

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: Medicina
Veterinaria Y Zootecnia

CUATRIMESTRE: 6To Cuatrimestre

LUGAR Y FECHA DE ELABORACIÓN:

Tapachula, Chiapas A 10

De junio Del 2023

MERCHANDISING Y SUS 4 TIPOS DE ACCION PROMOCIONAL

MERCHANDISING

es una técnica que incluye las actividades desarrolladas en el punto de ventas para modificar la conducta de compra de los consumidores .en el conjunto de acciones o actividades para estimular la compra por parte de los clientes en el punto de venta.



PROMOCIONAL

es el proceso a través de cual se ofrece un bien o servicio con cierta información determinada para atraer al consumidor y lograr que realice una compra. una acción promocional es algo que se basa entre cosas en el precio del producto.

ROTACION

la rotación es del producto en tienda consiste en la renovación del stock periódicamente y en su distribución teniendo en cuenta las zonas frías y calientes del establecimiento.



PROXIMIDAD

se trata de establecer espacios físicos para entablar relación con los clientes y mostrarle los principales beneficios de los productos, esto permite el anhelado engagement de la marca con el consumidor

SEDUCCION

se basa en la tienda espectáculo, centrada en la estimulación determinada en el punto de venta para generar un estado positivo en clientes a través de elementos o productos que buscan resaltar actividades promocionales.



BIBLIOGRAFÍAS:

(Bigné Enrique (2003) Promoción comercial. (marketing en la actividad comercial). (Primera edición). ESIC Editorial.)

ANTOLOGIA DE LA MATERIA