



Nombre de alumno: Eduardo Javier Pulido Pulido

Nombre del profesor: Carlos Eduardo Morales Hernandez

Nombre del trabajo: cuadro sinóptico

Materia: Acción promocional

Grado: 6

PASIÓN POR EDUCAR

**A
C
C
I
Ó
N

P
R
O
M
O
C
I
O
N
A
L**

Promoción de ventas

Objetivos

Comunicación, incentivo e invitación.

Situaciones que sugieren promoción

Incrementar ventas, lanzamientos, frenar acciones de competencia, nuevos clientes.

Actividades promocionales

Ofertas

Ofrece al consumidor cierta rebaja del precio original.

Premios/ regalos

Artículos gratuitos diferentes al producto original que sirven como incentivo.

Rifas y muestras

Concursos y pruebas gratis de un producto.

Promociones corporativas

Promociones cruzadas

Técnica de comercialización donde dos o más empresas se unen.

Ferias, exposiciones y outlet

En las exposiciones se da a conocer un producto y en las ferias se venden, y en el outlet se dan rebajas

El merchandising

¿Qué es?

Técnicas para poner el producto a disposición del consumidor.

Tipos

De organización/ presentación, por gestión, de seducción y animación.