



Nombre de alumno: FILADELFO
DOMINGO RUÍZ HERNÁNDEZ

Nombre del profesor: CARLOS
EDUARDO MORALES

Nombre del trabajo: SUPER NOTA

Materia: ACCION PROMOCIONAL

Grado: 6

Grupo: LMVZ

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a 3 de diciembre de 2021

PUBLICIDAD

son los objetivos de divulgar un producto para estimular su consumo

REALIZADA POR:

filadelfo

1)

marketing directo

Es el conjunto de técnicas que facilitan el contacto inmediato y directo con el posible comprador



se caracteriza por ser:

- Social
- Económica
- Geográfica
- Profesionalmente

Característica primordial

Su esencia está en la relación unipersonal, en el que será satisfecho a través de un programa de comunicación comercial ajustado estrechamente a sus necesidades



21

telemarketing

Es el proceso mediante el cual una empresa intenta vender sus productos y servicios a través de un contacto telefónico.

ventajas

- trabajar directo con el cliente.
- Respuesta inmediata del cliente.
- El costo bajo y medio accesible.
- Se puede llamar desde cualquier parte.
- Se puede hacer venta cruzada.
- Evita el desplazamiento de personas.



desventajas

- gestión del tiempo correctamente.
- No siempre las llamadas son bien recibidas.
- El teleoperador tiene que estar preparado.
- Depende del precio de las compañías telefónicas

