



PASIÓN POR EDUCAR

Sistema digestivo en aves.

Carlos Eduardo Morales Hernandez.

Sexto Grado

Grupo A

Andrik Edelvani Villatoro Ayala.

Comitán de Domínguez Chiapas.

Promoción de ventas

OBJETIVOS

Atraer nuevos clientes, recompensar clientes leales, usuarios

TIPOS DE CONSUMIDORES

- Clientes leales.
- Clientes de competencia
- Compradores de marca
- Compradores de precio
-

ACTIVIDADES PROMOCIONALES

Se considera actividad promocional de venta toda actuación imputable al comerciante minorista que sea objetivamente apta para suscitar en el consumidor

- Rebajas
- Saldos
- Liquidaciones
- Ofertas con obsequios
- Ofertas en ventas directas