



*Nombre del alumno* Gpe. Del Carmen Sánchez Aguilar

*Nombre del tema TAREA*

*Parcial 2*

*Nombre de la materia:* Acción promocional

*Nombre del profesor:* Carlos Eduardo Morales

*Nombre de la Licenciatura* MVZ

*Cuatrimestre* 6

# Marketing Directo

## ¿QUE ES?

Se puede definir como el conjunto de técnicas que facilitan, el contacto intermedio y directo con el posible comprador.

## CARACTERISTICAS

- >Social
- >Económica
- >Geográfica
- >Profesionalmente

Al fin de promover un producto, servicio, idea empleados para ellos sistemas de contacto directo

## VENTAJAS DEL MARKETING DIRECTO

- Es mediable
- Personalizable
- Ayuda a crear base de datos
- Fidelización
- Lleva a la tienda a casa
- Es interactivo
- Cuenta con redes sociales

## CARACTERISTICA PRIMORDIAL

Esta en la relación satisfeco a través de un programa de comunicación comercial ajustando estrechamente a sus necesidadé.

## ELEMENTOS BASICOS

- 1.Análisis de la situación de la empresa
- 2.Donde esta el público objetivo
- 3.Conocer a la competencia
- 4.Plantar objetivos
- 5.Dividir para vender
- 6.Adaptación
- 7.Ejecución

