



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

