



**Mi Universidad**

**Súper nota**

*Nombre del Alumno: Aimer Leandro Aguilar García*

*Nombre del tema: Tele marketing*

*Parcial: II*

*Nombre de la Materia: Acción promocional*

*Nombre del profesor: Carlos Eduardo Morales Hernandez*

*Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia*

*Cuatrimestre: 6*

ACCION  
PROMOCIONAL

# TELEMARKETING

**Comunicación personal con tu público**



**Marketing directo**

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

También llamado marketing telefónico, es un componente de la estrategia de marketing directo

**Ventajas**

- Trato directo con el cliente
- Respuesta inmediata del cliente
- Coste bajo y medio accesible
- Base de datos enriquecida
- No hay intermediarios
- Resultados inmediatos
- Evita el desplazamiento de personas

**Desventajas**

- Dependes del precio de las compañías telefónicas
- Gestión del tiempo
- No siempre las llamadas son bien recibidas
- Entra en juego la reputación de la empresa
- El teleoperador tiene que estar preparado

A diferencia de la comunicación a través de mensajes de correo el marketing telefónico establece una comunicación personal entre la empresa y el cliente potencial