

Acción promocional

Carlos Morales Hernandez.

PASIÓN POR EDUCAR

Elisa Aurora Lopez Santiago.

Sexto Grado

Grupo A

Comitán de Domínguez Chiapas.

ACCIÓN PROMOCIONAL

OBJETIVOS

El objetivo es transmitir un mensaje que cree curiosidad e incentive la compra para los diferentes consumidores.

TIPOS DE CONSUMIDORES

CLIENTES LEALES

Reforzar conducta, incrementar consumo y cambio de compra

CLIENTES DE COMPETENCIA

Interrumpir lealtad, cambio de marca

COMPRADORES DE MARCA

Convencer de comprar tu marca con mas frecuente

COMPARADORES DE PRECIO

Llamar la atencion con precios bajos o proveer valor agregado

USO

Evitar fluctuaciones en ventas, incremento de ventas, lanzamiento de nuevos productos

ACTIVIDADES PROMOCIONALES

Es la venta de toda actuacion imputable al comerciante minorista que sea apta para suscitar en el consumidor final.