



**Mi Universidad**

## **Súper nota**

*Nombre del Alumno Cristian Sebastián Hernández Gordillo*

*Nombre del tema Marketing Directo*

*Parcial 2*

*Nombre de la Materia acción promocional*

*Nombre del profesor Carlos Eduardo Morales Hernández*

*Nombre de la Licenciatura mvz*

*Cuatrimestre 6*

# MARKETING DIRECTO

## ¿QUÉ ES?

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

## CARACTERIZADO

- Social
- Económica
- Geográfica
- Profesionalmente

A fin de promover un producto, servicio, idea empleando para ellos sistemas de contacto directo



## SISTEMAS DE CONTACTO DIRECTO

- ✓ Mailing
- ✓ Telemarketing
- ✓ Couponing
- ✓ Buzoneo
- ✓ Email marketing
- ✓ Redes sociales
- ✓ Sistemas multimedia móviles



## EXITO

radica principalmente en la posibilidad de segmentar el mercado en compartimentos con targets bien definidos y en poder evaluar los resultados de forma directa y medible.

## CARACTERÍSTICA PRIMORDIAL

Su esencia está en la relación unipersonal, en el «cliente individualizado», que será satisfecho a través de un programa de comunicación comercial ajustado estrechamente a sus necesidades.

## CARACTERÍSTICA

- ES MEDIBLE
- PERSONALIZABLE
- AYUDA A CREAR BASES DE DATOS
- LLEVA LA TIENDA A CASA
- FIDELIZACIÓN
- ES INTERACTIVO
- POSIBILIDAD DE EVALUAR LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES
- CUENTA CON LAS REDES SOCIALES COMO PERFECTAS ALIADAS

