



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

