



**Nombre del alumno: Wendy Yarenni
Gómez López**

**Nombre del profesor: Lic. Carlos
Eduardo Morales Hernández**

Nombre del trabajo: cuadro sinóptico

Materia: acción promocional

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 6 cuatrimestre

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 19 de mayo de 2023.

Promoción de ventas

Objetivos

Comunicación, incentivos, invitación

El propósito de estos tres son diversos.

Atraer nuevos clientes, recompensar clientes leales.

Tipos de consumidores

- Clientes leales.
- Clientes de competencia.
- Compradores de marca.
- Compradores de precio.

Reforzar conducta, incrementa conducta.

Interrumpe lealtad, cambio de marca

Convencer de comprar tu marca con mas frecuencia.

Llamar la atención con precios bajos

Situaciones que requieren uso de promociones

Evitar fluctuaciones en las ventas.

Estacionalidad baja

Incrementar las ventas.

Periodo limitado de tiempo.

Lanzamiento de nuevos productos

Frenar las acciones de la competencia.

La batalla en el canal de venta.

Minorista- Autoservicio.

Conseguir nuevos clientes.

Todo el mercado.

Actuar como "Gancho"

Actividades promocionales

venta toda actuación imputable al comerciante minorista.

Ejemplos de actividades promocionales de venta:

- Rebajas
- Saldos
- Liquidaciones
- Ofertas con obsequio
- Ofertas de venta directa
- Ofertas de promoción