



Sheyla Paola García Aguilar

Estrategias de promoción

Parcial 4

Mercadotecnia

Lucero del Carmen García Hernández

Administración y estrategias de negocios

Cuatrimestre 5

ESTRATEGIAS DE PROMOCION



UNA BUENA PROMOCION TE PERMITE:

Dar a conocer a otros productos.

Introducir los productos ya establecidos en diferentes mercados.

Obtener ventas más rápidamente.

FORMAS DE PROMOCIONAR TU PRODUCTO

Son:

REBAJAS Y DESCUENTOS

DEMOSTRADORES

CUPONES

PRUEBAS

SORTEO Y PREMIOS

REDES SOCIALES

PUBLICIDAD IMPRESA

Ofrece un descuento sobre el precio regular de los productos, o precios atractivos en paquetes de artículos.



Las promociones y descuentos son utilizadas con el fin de atraer mas clientes o con el fin de proteger la economía del cliente o dar salida a productos que no se vendieron en su temporada

Contrata personal que muestre cómo se usan ciertos productos. Una ventaja de esto es que los demostradores pueden ir de tienda en tienda.



Refan es una marca de perfumeria que utiliza la estrategia de demostrar su producto con el fin de que las personas se sientan identificados con el aroma para crear sensaciones en que los clientes les impulse adquirir productos. Utilizan el marketing olfativo.

Brinda vales, ya sean físicos o digitales, para que el cliente pueda comprarte un producto con un descuento sobre el precio regular.



Domino's pizza utiliza esta estrategia con el fin de que sus clientes regresen nuevamente para hacer de utilidad los cupones que se los otorga, con el fin de darles un descuento al precio actual que es, para que sus clientes queden satisfechos con su compra y sea visitado nuevamente.

Da muestras del producto para que el consumidor conozca las características principales.

Toma en cuenta que esta forma de promoción puede ser muy costosa y no es conveniente para productos de existencias limitadas.



Anda lucia es una marca de jamón en el que ellos utilizan esta estrategia para demostrar que sus producto es de calidad como también saber las opiniones del consumidor al probar el jamón y así incentivar sus compras.

Ofrece premios a los consumidores que compren tus productos.

El objetivo es que el consumidor compre más productos para tener más oportunidades de ganar. También puedes ofrecer productos gratis en compras que rebasen cierto monto



Kit kat utiliza esta estrategia con el fin de que sus productos sean más visibles a los clientes y capten la atención hacia ellos para aumentar las ventas y también que el producto sea más popular.

Activa una cuenta en diferentes redes sociales, para dar a conocer los productos, de manera que los clientes los reconozcan en los puntos de venta

El objetivo de esta forma es que puedas comunicar las ofertas, concursos e información del producto a tus consumidores potenciales.



McDonald's utiliza las redes sociales con el fin de que sus productos sea reconocido en todo el mundo como también lo utilizan con el fin de saber las opiniones y también para atraer clientes.

Puedes dar a tus clientes folletos con las promociones que ofreces en los artículos.



Walmart utiliza esta estrategia en revistas con el fin de que sus clientes sepan de sus promociones y capte la atención de clientes nuevos