



Nombre del Alumno: Juan Antonio Espinosa Hernández

Nombre del tema: Mapa conceptual

Parcial: 3

Nombre de la Materia: mercadotecnia

*Nombre del profesor: **Lucero del Carmen García Hernández***

Nombre de la Licenciatura: administración y estrategias de negocios

*Cuatrimestre: **5***

Estrategias de promoción

Una buena promoción te permite

Dar a conocer otros productos.

Introducir los productos ya establecidos en diferentes mercados

Obtener ventas más rápidamente

Formas de promocionar tus productos

Rebajas y ofertas

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

Ejemplo:

SHEIN

cuando hagas tu pedido, introduce tu dirección de envío, elige la forma de pago y de entrega. Si beneficias de un código de descuento, simplemente ingresa el código en el campo previsto para este fin.

Cupones

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



Sí. Al descargar la aplicación de Nike, podrás disfrutar de un cupón de primera compra + ventajas exclusivas. Forma parte del club de Miembros Nike y activa tu cupón directamente en el carrito de compras, o también navega por nuestra página para elegir un código promocional de Nike y usarlo en tu pedido.

Demostradores

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

dyson

Lo aplican cuando tienen nuevos productos y mostrar como se utiliza

Pruebas

Da muestras del producto para que el consumidor conozca las características principales y Toma en cuenta que esta forma de promoción puede ser muy costosa y no es conveniente para productos de existencias limitadas.



Lo aplican cuando tienen nuevo producto o nuevo sabor

Sorteos y premios

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.



Lo aplican cuando son días muy especiales como por ejemplo el día del padre u otras fechas muy especiales

Redes Sociales

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.



Además, Coca-Cola ha sabido aprovechar al máximo las redes sociales. Con millones de seguidores en plataformas como Facebook, Instagram y Twitter, la marca ha construido una comunidad virtual activa y comprometida.

Publicidad impresa

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



Lo aplican cuando tienen promociones como por ejemplo cuando son las dominosmania