



Mi Universidad

Mapa conceptual

Nombre del Alumno: Norma Valeria Rodríguez Galindo

Nombre del tema: Estrategias de promoción

Parcial: 4ª unidad

Nombre de la Materia: Marketing

Nombre del profesor: Lucero Del Carmen García

Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategia de negocios

Cuatrimestre: 5to cuatrimestre

Fecha: 07 de Abril del 2024

Formas de promocionar tus productos

Rebajs y ofertas

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



Cupones

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



Demostradores

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



Pruebas

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



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.



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.



Publicidad impresa

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



Referencias

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/a2bb1f2ea7ff9c76dc7cd51f335ee1a1.pdf>