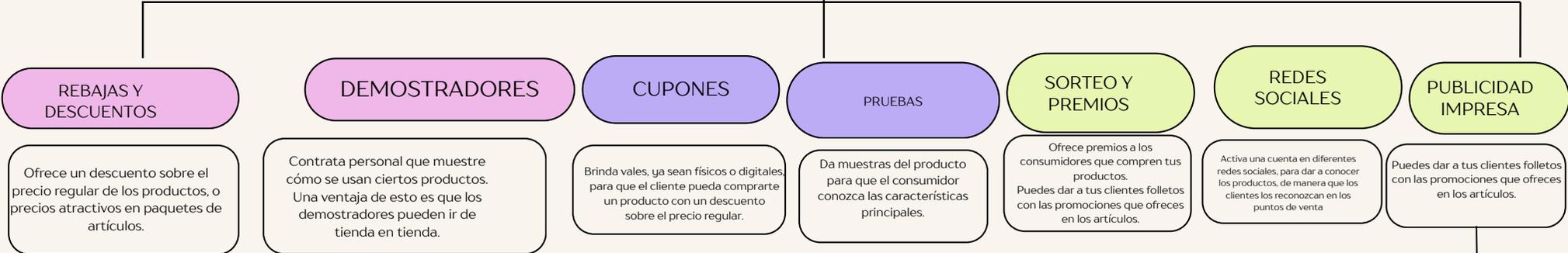


UDS

Nombre del alumno: Melissa Gil Lopez
Nombre del maestro: Lucero del Carmen García
Materia: Marketing
cuatri: 5to

ESTRATEGIAS DE PROMOCION



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

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

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

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

Ofrece premios a los consumidores que compren tus productos. Puedes dar a tus clientes folletos con las promociones que ofreces en los artículos.

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

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

Los descuentos ofrecen un retorno inmediato a los compradores, mientras que las rebajas se producen más tarde, una vez finalizada la compra

Los demostradores de Mead Johnson Nutricion se encargan de mantener limpia y ordenada la zona de demostración, y de recogerlo todo al final del día. Por lo general, tienen que llevar un registro de lo que han hecho; por ejemplo, a cuántos clientes se han dirigido, cuántos artículos han vendido o cuántos cupones de descuento han entregado.

Parte de un anuncio, invitación, bono, etc., que se corta y que da derecho a participar en concursos o sorteos, o a obtener una rebaja en las compras.

Una prueba de mercado o test de mercado en Bodega Ahorrera es un estudio que se realiza con la ayuda de un grupo reducido de personas que represente al segmento del mercado en el que compite dicho artículo para recopilar comentarios sobre su utilidad y, así, determinar si en realidad podrá satisfacer las grandes necesidades para las personas

en un concurso, los participantes entran en una contienda para conseguir el premio, en un sorteo, los ganadores se eligen al azar

Una red social corporativa es una red social privada e interna que las empresas utilizan para permitir que los miembros de su equipo se comuniquen entre ellos en toda la empresa.

Burger King siempre se ha caracterizado por un humor y personalidad que se han vuelto sello de su mercadotecnia. Esta vez llega al público con una dupla de campañas, que son una master class en utilizar redes sociales para viralizar marcas



Conclusión

La estrategia de promoción se refiere al plan detallado diseñado para promover un producto, servicio o marca con el fin de aumentar su visibilidad, generar interés y, en última instancia, impulsar las ventas. Esto puede implicar una combinación de publicidad, relaciones públicas, marketing digital, promociones en punto de venta y otras tácticas diseñadas para comunicar los beneficios y el valor de lo que se está promocionando.