



# Mi Universidad

*Nombre del Alumno: Fabiola Ruiz Abarca.*

*Nombre del tema: Estrategia de promoción.*

*4to parcial.*

*Nombre de la Materia: Mercadotecnia.*

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

*Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategias de negocios.*

*5to cuatrimestre.*

# ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN

## REBAJAS Y OFERTAS

Descuento sobre el precio fijo de los productos, o precios atractivos en paquetes de artículos.

### EJEMPLO:

Tienda de ropa H&M:  
Existen ofertas y rebajas cuando existe cambio de temporadas o en las prendas ya quedan muy pocas en existencia.

## DEMOSTRADORES

Se contrata personal que muestre cómo se usan ciertos productos, una ventaja es que los demostradores pueden variar de tienda.

### EJEMPLO:

Tienda de sam's: En los pasillos hay personal ofreciendo ya sea comida o explicando cómo funciona un artículo para que tu puedas llevártelo.

## CUPONES

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

### EJEMPLO:

Tienda de shein: Brinda cupones cada que abres la aplicación y conforme sea un monto monetario existe un cupón de descuento.

# ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN

## PRUEBAS

Se da muestras del producto para que el consumidor conozca las características principales. No es conveniente para productos de existencias limitadas.

### EJEMPLO:

Tienda de sam's: Hay gente ofreciendo degustaciones pequeñas para que el cliente vea la calidad del producto y pueda ser consumido.

## SORTEOS Y PREMIOS

Ofrece premios a los consumidores que compren tus productos. El objetivo es que el consumidor compre más productos

### EJEMPLO:

Tienda de joyería en línea:  
Con cierta compra de productos sobre un monto monetario en automático se está participando para rifas de diversos productos dentro de la joyería.

## 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.

### EJEMPLO:

Tienda de bershka:  
Tiene tienda física y digital por medio de sus redes sociales, en donde se dan a conocer las diferentes notificaciones o actividades que hace la tienda



# ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN

## PUBLICIDAD IMPRESA

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

### EJEMPLO:

Tienda de sam's:  
Al entrar a la tienda te dan folletos o revistas en donde se dan a conocer los precios, descuentos o nuevos productos dentro de la tienda.