



Daniela Monserrat Jiménez Palacios
5° Cuatrimestre
Maestra: Lucero del Carmen García
Hernández

FORMAS DE PROPORCIONAR TUS PRODUCTOS

REBAJAS Y OFERTAS

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



Las empresas tienen ofertas para que sus productos se vendan.



CUPONES

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



Las empresas manejan cupones para que el precio no sea muy alto.



DEMOSTRADORES

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



Estas personas se mantienen en los pasillos de los supermercados para que ofrecerte los productos de su tienda.



PRUEBAS

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



Estas personas te dan a dar a probar galletas, café, jugos, nieves para que compres.





FORMAS DE PROPORCIONAR TUS PRODUCTOS

SORTEOS Y PREMIOS

Ofrece premios a los consumidores que compren tus productos.

↓
Te dan premios por comprar productos (clientes frecuentes).



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.

↓
En este caso la empresa cuenta con una página para ofrecer sus productos en línea y hacer poder comprarlos.



PUBLICIDAD IMPRESA

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

↓
En la tienda te dan folletos para que veas lo que ofrece la empresa.

