

MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

ACCIÓN PROMOCIONAL

SUPER NOTA. ACCIÓN PROMOCIONAL

MVZ. DAYANNE OLIVO

CHRISTIAN VALERIA FIGUEROA VICTORIA

25 de Mayo de 2024

ACCION PROMOCIONAL

Las acciones promocionales son una de las herramientas de marketing más eficaces ante el lanzamiento de un nuevo producto, tanto como para ganar visibilidad como para llamar la atención de un posible consumidor

OBJETIVOS



- Dar una mayor visibilidad a nuestra marca comercial.
- Mejorar la imagen de nuestra marca de cara al consumidor en el ámbito de actuación.
- Aumentar nuestras ventas en detrimento de las de la competencia.
- Generar una necesidad de compra en el consumidor.

IMPORTANCIA

permite que una empresa se dé a conocer y construya una reputación sólida en el mercado. Mediante estrategias de branding, publicidad y promoción, se logra que los consumidores reconozcan y confíen en la marca



AP MAS UTILIZADAS



- Descuentos marcados en el producto.
- Regalos unidos al producto o en el interior del mismo.
- Regalos sorpresa al comprar el producto.
- Envase de uso posterior.
- Sorteos o juegos al azar.

QUE HACER ANTES?

Antes de lanzar la estrategia se debe estudiar qué producto se va a ofrecer y responder preguntas como:

- ¿Es un producto nuevo que saldrá al mercado?
- ¿Es un producto que no obtuvo los resultados esperados?

P



Recuerda que esta estrategia se puede aplicar tanto en grandes, como en medianas y pequeñas empresas, sin embargo es fundamental que cada una encuentre formas novedosas de promoción y cómo adaptarlas a la compañía para atraer así los mejores resultados.