



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

NOMBRE DEL ALUMNO: BRENDA VIRIDIANA ROJAS VAZQUEZ

NOMBRE DEL TEMA: REALIZAR UN MAPA CONCEPTUAL SOBRE LA PUBLICIDAD

PARCIAL: SEGUNDO PARCIAL

NOMBRE DE LA MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

NOMBRE DEL PROFESOR: M.V.Z DAYANNE VAZQUEZ

LICENCIATURA: MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

CUATRIMESTRE: 9° CUATRIMESTRE

TAPACHULA, CHIAPAS A 15 DE JUNIO DEL 2024

PUBLICIDAD

Telemarketing

QUE ES

es una estrategia de comunicación utilizada por las empresas para hacer ofertas de servicios, productos y promociones a través del contacto por teléfono o móvil.

Objetivos

- Aumentar ventas
- Interactuar directamente con el cliente
- Alcanzar mayores audiencias
- Facilitar la comunicación a distancia

Tipos

- Telemarketing de salida
- Telemarketing de entrada
- Telemarketing de seguimiento
- Telemarketing automatizado
- Telemarketing servicio al cliente

Merchandising

QUE ES

estrategia de promoción de un producto o una marca para influir en la decisión de compra del consumidor ya sea en el punto de venta o en el canal online.

Objetivos

- Captar la atención del target del producto
- Facilitar la comunicación del lanzamiento de un producto
- Influir sobre la decisión de compra

Tipos

- Merchandising del producto
- Merchandising visual
- Merchandising minorista
- Merchandising digital
- Merchandising omnicanal

Mailing

QUE ES

es una acción de marketing directo que se sirve del email o correo electrónico para enviar un mensaje a una determinada audiencia.

Objetivos

- Adquirir nuevos clientes
- Informar, mantener una relación
- Reactivar los inactivos, recuperarlos
- Avisar de novedades

Tipos

- Nnewsletter
- Email de prospección
- Email promocional
- Email de fidelización

Publicidad en una veterinaria

QUE ES

La publicidad es necesaria siempre, no hay excepción, ya sea para un pequeño consultorio o el hospital más grande de la comarca. Si no saben que existimos no van a llegar los clientes.

Función

- Para que nuestros futuros clientes nos conozcan.
- Para que nuestros clientes encuentren nuestros datos de contacto.
- Para ofrecer nuestros servicios a todo el que los necesite.
- Para ganar presencia frente a nuestra competencia.
- Para mostrar nuevos productos, servicios, novedades, promociones, etc.
- Para diferenciarnos.

BIBLIOGRAFÍAS:

<https://blog.hubspot.es/sales/telemarketing>

<https://www.mastermarketing-valencia.com/ventas-y-gestion-comercial/blog/que-es-merchandising/>

<https://www.sarbacane.com/es/mailing/campana/definicion>

<https://www.portalveterinaria.com/animales-de-compania/articulos/24715/es-necesaria-la-publicidad-en-la-clinica-veterinaria.html>