

Nombre: Eduardo Avendaño Moreno

Asignatura: Acción promocional

Tema: Acciones promocionales más utilizadas

Docente: María de Lourdes Domínguez

Cuatrimestre: 6to Cuatrimestre

Regalos sorpresas

De lo que se trata es de intensificar las emociones que un obsequio produce entregándolo sin previo aviso y tomando a la persona que lo recibe desprevenida. **Ejemplo: comprar un bulto de alimento para perro y al momento de pagarlo te regalen un traste de alimento.**

DEL SUJETO

PAO

Regalos unidos al producto

Son todos aquellos obsequios que ofrecen un comercio, negocio o marca, para atraer clientes o para recompensarlos por su fidelidad. **Ejemplo: una marca de café ofrece como regalo unido al producto, una taza con la estampa de la empresa.**

Descuentos marcados en el producto

Es una decisión deliberada de vender un producto o servicio a un precio inferior al precio listado o publicitado. **Ejemplo: toda la ropa de una tienda este al 2x1.**



Acciones promocionales

Degustaciones

Son una herramienta de marketing promocional que permite acercarte a tu público potencial a través de demostraciones y/o muestreos gratuitos. **Ejemplo: ofrecer a las personas pequeñas rebanadas de jamón de la marca que patrocina a la tienda de jamones.**

Sorteos

Consiste en ofrecer al público un determinado premio, cuyo ganador es decidido entre los participantes del sorteo por medio del azar. **Ejemplo: en una gasolinera, cada coche que cargue gasolina se le obsequiara un boleto para participar en el sorteo para ganar dinero.**

Referencias

<https://serviciosreunidos.es/blog/regalos-promocionales-una-excelente-estrategia-de-marketing/>

<https://es.wix.com/blog/2018/05/como-crear-ofertas-y-descuentos-en-tu-tienda-online/>

<https://es.linkedin.com/pulse/c%C3%B3mo-ayudan-las-degustaciones-al-%C3%A9xito-de-un-producto-carolina-olea>