



**Universidad del
sureste**

**“Promociones para cada
tipo de trafico”**

**Medicina veterinaria y zootecnia
6to cuatrimestre**

Accion promocional

Docente: Adrián Balbuena Espinosa

Alumno: Yuliana Aremy Morales López

14 de Junio del 2024

PROMOCIONES

trafico (caliente, frio, tibio)

trafico frio

El tráfico frío es aquel que aún no sabe nada de tu marca ni de los servicios que ofreces. Si bien pueden conocer sobre tu industria y, en algunos casos, saber que existen x tipos de servicios o productos que tú ofreces, se considera tráfico frío al grupo de prospectos que aún no han tenido ninguna interacción con tu empresa.

trafico tibio

El tráfico tibio es posterior a una primera interacción con tu empresa, es decir, se da cuando el prospecto ya conoce a tu empresa y sabe o tiene una ligera noción de lo que brindas.

trafico caliente

personas ya saben de tu empresa y conocen qué valor y beneficios brinda tu servicio o producto. En este punto, ya ha habido más de una interacción, el contenido que ha consumido es igual al que han consumido los que ya son tus clientes o se encuentran en la etapa del viaje de compra final.



publicar en redes sociales y pagar por publicidad para llegar a personas y conozcan de la marca, al ser en línea la gente puede realizar su orden con facilidad a través de el número de tel o el link. los precios accesibles y las promociones lo pueden hacer más llamativo.

en este tipo de promoción el cliente ya nos conoce, entonces continuamos dándole motivos para regresar a comprar, con este tipo de promociones que resultan muy llamativas compra 1 y te llevas 2, de esta manera el cliente nos ve como mejor opción a otros lugares y continúa regresando.

el cliente ya nos conoce y a realizado varias compras, por lo que una promoción de este estilo lo incentiva a continuar comprando en nuestro negocio, pues obtiene beneficios.