



Materia: Acción Promocional

MVZ. Adrián Balbuena Espinosa

Alumno e MVZ: Luis Fernando Guzmán Vera

Trabajo: 3

Parcial: 3

Carrera: Medicina Veterinaria y Zootecnia

Tuxtla Gutiérrez Chiapas a 5 de julio del 2024

MERCHANDISING EN UNA AGROVETERINARIA

Utilizaría el merchandising de gestión ya que es el que se adapta al negocio de la agroveterinaria ya que se tiene que obtener el máximo rendimiento en el cual esta destinado a exponer para la venta los productos que se ocupan en una agroveterinaria, en muchas ocasiones se manejan distintas variedades de productos ya sean medicamentos para grandes y pequeñas especies y al igual se manejan fertilizantes y distintos tipos de productos químicos para el campo, estos deben ser expuestos al cliente de una manera que sea vistoso y que no se ocupe mucho espacio.

De igual manera se tiene que tener una comunicación con los clientes o los futuros clientes que se puedan tener con el objetivo de que la empresa tenga una estrategia de publicidad como lo podrían ser carteles o también una publicidad por medio de plataformas digitales, así mismo anunciar promociones que puedan parecer atractivas para los clientes.

De esta forma igual conocer la rotación del producto, hacer un análisis comparativo entre distintas marcas de los productos ya que es de importancia el poder ajustarse a las necesidades del cliente y que a ellos les sea accesible adquirir los productos.

Realizar el estudio de mercado nos ayuda a conocer la información de los productos para que al cliente de le pueda dar un buen producto y un precio accesible y saber que productos son más adquiridos.