

UDS

Acción promocional

- PROFESOR: Salomón
- MATERIA: Acción
promocional
- ALUMNA: Paola
Elizabeth Maldonado
Cancino
- LICENCIATURA:
Medicina Veterinaria
y Zootecnia
- CUATRIMESTRE: 6to
- PARCIAL: 1



ACCIÓN PROMOCIONAL



MUESTRAS

Las muestras como medio de promoción de ventas son el recimiento real de una prueba gratis de un producto de reciente aparición a los consumidores.

Las muestras pueden ser entregadas a la puerta de cada casa u ofrecerse para ser tomadas de los exhibidores de las tiendas, o bien, directamente a las empresas para su prueba.



PROMOCIONES CRUZADAS

La promoción Empresarial es un factor decisivo al momento de posicionar un producto o marca. Si la Empresa ya ha identificado el grupo de clientes potenciales ya sea para promoción, lanzamiento de nuevos productos o simplemente souvenir corporativo, necesitará de un producto promocional que llegue al mercado objetivo.



PROMOCIONES CRUZADAS



Es la técnica de comercialización donde dos empresas o más se unen para alcanzar un mercado de consumo más amplio. Esta técnica las ayuda aumentar el número de personas a quienes están tratando de vender y ayuda a lograr mayores utilidades.

Existen tres tipos de Promociones Cruzadas:

- De un solo sentido: una empresa entrega los bonos de otra empresa y beneficia a sus clientes.
- De doble sentido: cada empresa entrega los bonos o cupones de la otra.
- Inversa: promoción donde el cliente se beneficia por la alianza entre dos o más empresas para atraer clientes a sus establecimientos, por medio de bonos, descuentos o puntos.