



UNIDAD 4. Realizar una super nota de forma creativa, y llamativa de los temas "Efectos positivos de la promoción de ventas" y "Efectos negativos de la promoción de ventas".

Alumna:

ANDRES GUTIERREZ JENNIFER ALONDRA

Docente:

LIC. BRAYAN JARED BETANZOS PIÑA

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Licenciatura:

Licenciatura Medicina Veterinaria y Zootecnia

Materia:

ACCION PROMOCIONAL

Fecha de entrega:

26 de Julio del 2025

POSITIVOS

NEGATIVOS

EFFECTOS DE PROMOCIÓN DE VENTAS.

CAMBIO DE MARCA A FAVOR DE LA MARCA PROMOCIONADA

Aumento en las ventas a corto plazo.

CAMBIO EN LOS HÁBITOS DE COMPRA DE LOS CONSUMIDORES

Descuentos y ofertas reducen la rentabilidad.

OBTENCIÓN DE NUEVOS CLIENTES PARA LA CATEGORÍA

Nuevos clientes atraídos por ofertas y descuentos.

DISMINUCIÓN DE LA FIDELIDAD DE LOS CONSUMIDORES HABITUALES

Clientes esperan promociones constantes.

Entre ellas tenemos 2 Teorías:
teoría de la disonancia cognoscitiva y
teoría de la atribución

AUMENTO DE LA FIDELIDAD DE LOS CONSUMIDORES ACTUALES

Clientes existentes se sienten valorados y recompensados.

CAMBIO DE LA MARCA

Exceso de promociones puede dañar la imagen de marca.

