

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:

M.V.Z.

**ACCION PROMOCIONAL** 

Fecha de entrega:

26 de Julio del 2025













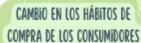






Aumento en las ventas a corto plazo.





Descuentos y ofertas reducen la rentabilidad.





OBTENCIÓN DE NUEVOS CUENTES PARA LA CATEGORÍA

Nuevos clientes atraídos por ofertas y descuentos.



EFECTOS

DISMINUCIÓN DE LA FIDELIDAD DE LOS **CONSUMIDORES HABITUALES** 

Clientes esperan promociones constantes.

Entre ellas tenemos 2 Teorias teoría de la disonancia cognoscitiva y teoria 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



