



Nombre del Alumno: Dulce lisbeth mejia morales

Nombre del tema : Promoción

Nombre de la Materia: Acción promocional

Nombre del profesor: Yañes Pinto sissy Alexandra

Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y
Zootecnia.

Cuatrimestre: 6

Grupo:A.

PROMOCIÓN

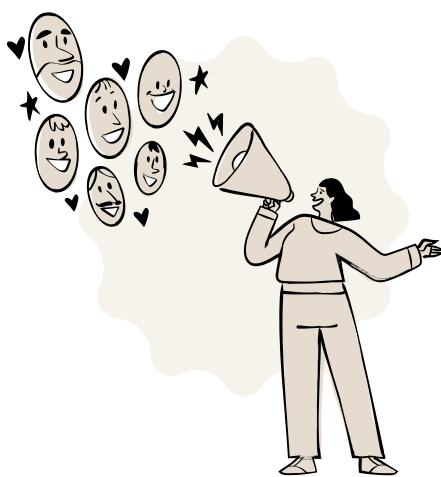


¿QUE ES LA PROMOCION ?

Es una estrategia de marketing que busca captar la atención del cliente e incentivar la compra de un producto o servicio en un periodo corto de tiempo.

OBJETIVOS PRINCIPALES DE LA PROMOCIÓN

- Aumentar ventas en el corto plazo
- Atraer nuevos clientes
- Lanzar o posicionar un producto
- Deshacerse de inventario acumulado
- Fidelizar al cliente actual .



¿CUANDO USAR LA PROMOCIÓN DE VENTAS ?

1

LANZAMIENTO DE UN NUEVO PRODUCTO



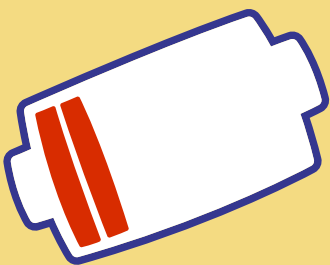
3

EVENTOS ESPECIALES O FECHAS CLAVE.



2

TEMPORADAS BAJAS O CAIDAS EN VENTAS.



4

AL INGRESAR A UN NUEVO MERCADO



ACTIVIDADES PROMOCIONALES PRINCIPALES

OFERTAS.

- Reducciones de precio o beneficios temporales(2x1,50% de descuento,etc.)Buscan motivar compras inmediatas.



RIFAS O SORTEOS

- Participas al comprar un producto.Ejemplo(compra y gana un viaje a Cancún)



PREMIOS O REGALOS .

- se entrega un obsequio al comprar un producto.Ejemplo (compra este champú y lleva un peine gratis).



MUESTRAS

- Se ofrecen pequeñas cantidades gratis para que los consumidores prueben el producto antes de comprarlo.



BIBLIOGRAFÍA

MEJIA MORALES DULCE LISBETH.MAYO 2025.MIS PROPIAS PALABRAS .