NEW

Acción promocional

Que es la promoción?

Es una manera para dar a conocer productos nuevos o ya sea en inventario con una promoción o descuento, para el aumento de las ventas

Cuáles son los objetivos principales

- Mayores ventas
- Atención de nuevos clientes
- dar a conocer la marca
- Diferenciarse con la competencia

Que situaciónes sugieren el usó de promoción de ventas

- Ventas bajas
- inventario lleno
- lanzamiento de nuevos productos

Cuales son los principales actividades promocionales y en qué consiste

- ofertas: bajar el precio de un producto
- 2x1: en la lleva de dos productos te llevas uno de regalo
- Muestras: das una pequeña muestra del producto, para ver qué les parece al público
- Rifas: En la compra de 150 o 100 te llevas un boleto para una lavadora o cosas domésticas

Licenciatura:

Medicina veterinaria y zootecnia

Nombre de alumno:

Ángel Ernesto Muñoz Roblero

Nombre del profesor:

sissy Alexandra yañez pinto

Nombre del trabajo:

Promocion de ventas

Materia:

accion promocióńal

Cuatrimestre:

6to

Grupo:

A

Comitan de Domínguez Chiapas a 19 de mayo de 2025