



Hannia Valeria Santis Lopez

Mapa mental

Parcial 2

Sissy Alexandra Yáñez Pinto

Acción promocional

Medicina Veterinaria y Zootecnia

Cuatrimestre 6



¿QUÉ ES EL MERCHANDISING DIRECTO?

Es un conjunto de técnicas utilizadas en el punto de venta para estimular la compra inmediata del producto

Ejemplo: Una tienda de ropa coloca maniquíes en la entrada con los productos más nuevos.

ELEMENTOS BÁSICOS DEL MERCHANDISING DIRECTO

Son promociones y ofertas visibles
Presentación del producto
Ubicación estratégica en el punto de venta

Ejemplo: En una librería, los libros con más ventas tienen señalizaciones como "TOP 10"



Merchandising Directo



¿QUÉ ES EL MAILING Y CÓMO SE UTILIZA?

Es una técnica de envío de mensajes publicitarios por correo electrónico o físico

Ejemplo: Un gimnasio envía correos semanales con promociones de inscripción

¿QUÉ ES EL TELEMARKETING Y QUÉ TIPOS EXISTEN?

Es una técnica de comunicación directa por teléfono con fines comerciales

Tipos:

Inbound (cuando el cliente llama)
Outbound (cuando la empresa llama al cliente)

Ejemplo: Una empresa de telefonía llama a sus clientes para ofrecerles un nuevo plan

