

NOMBRE DEL ALUMNO: VALERIA OVILLA LIEVANO

NOMBRE DEL TEMA: MERCHANDISING DIRECTO.

PARCIAL:2

NOMBRE DE LA MATERIA: ACCION PROMOCIONAL

NOMBRE DEL PROFESOR: LIC SISSY ALEJANDRA YÁÑEZ PINTO

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

CUATRIMESTRE: 6

COMITÁN 11-06-25



Mapa
mental!

QUE ES EL TELEMARKETING?

UNA FORMA DE MARKETING DIRECTO QUE UTILIZA LLAMADAS TELEFÓNICAS PARA PROMOCIONAR PRODUCTOS O SERVICIOS A CLIENTES POTENCIALES

O EXISTENTES. SE TRATA DE UNA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN QUE BUSCA ESTABLECER UN CONTACTO DIRECTO Y PERSONAL. EJEMPLO: EL VENDER SARTENES POR TELÉFONO.

TIPOS DE TELEMARKETING!

- SALIENTE (OUTBOUND): LA EMPRESA REALIZA LLAMADAS A CLIENTES POTENCIALES PARA LA VENTA.
- ENTRANTE (INBOUND): LOS CLIENTES LLAMAN A LA EMPRESA PARA SOLICITAR INFORMACIÓN.
- POR OBJETIVO:
- TELEVENTA (COLD CALLING): EL OBJETIVO PRINCIPAL ES CERRAR VENTAS DURANTE LA LLAMADA, UTILIZANDO TÉCNICAS DE PERSUASIÓN.
- ENCUESTAS TELEFÓNICAS: SE UTILIZAN PARA RECOGIR DATOS Y OPINIONES DE LOS CLIENTES.
- SOPORTE AL CLIENTE: SE BRINDA ATENCIÓN A LAS CONSULTAS Y PROBLEMAS DE LOS CLIENTES.

Que es el Merchandising directo?

SE REFIERE A LA PRESENTACIÓN Y PROMOCIÓN DE PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA, CON EL OBJETIVO DE INFLUIR EN LA DECISIÓN DE COMPRA DEL CONSUMIDOR. ESTO IMPLICA LA COLOCACIÓN ESTRÁTÉGICA DE LOS PRODUCTOS, LA DISPOSICIÓN DEL MOBILIARIO DEL ESTABLECIMIENTO

Merchandising.

COMO SE UTILIZA EL MAILING?

UTILIZA EL CORREO ELECTRÓNICO PARA COMUNICARSE CON UNA LISTA DE SUSCRIBENTES. PARA UTILIZARLO EFICAZMENTE, ES IMPORTANTE CONSTRUIR UNA LISTA DE CONTACTOS VÁLIDOS, CREAR MENSAJES RELEVANTES Y PERSONALIZADOS, Y MEDIR LOS RESULTADOS PARA OPTIMIZAR LA ESTRATEGIA.

SUS ELEMENTOS BÁSICOS!

COLOCACIÓN DE PRODUCTOS: LA DISPOSICIÓN DE LOS PRODUCTOS EN LA TIENDA.

SEÑALIZACIÓN: CARTELES, ETIQUETAS Y OTROS ELEMENTOS DE SEÑALIZACIÓN AYUDAN A GUIAR AL CLIENTE.

ILUMINACIÓN: LA ILUMINACIÓN ADECUADA PUEDE DESTACAR PRODUCTOS, CREAR UN AMBIENTE AGRADABLE Y FACILITAR LA COMPRA.

DECORACIÓN: LOS ELEMENTOS DECORATIVOS, COMO MUEBLES Y ACCESORIOS.

COMUNICACIÓN: EL MENSAJE QUE SE TRANSMITE A TRAVÉS DE LA PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO.

PROMOCIÓN: LA PROMOCIÓN DE PRODUCTOS, A TRAVÉS DE OFERTAS ESPECIALES, DESCUENTOS Y OTRAS ESTRATEGIAS.

QUE ES EL MAILING?

AL ENVÍO DE INFORMACIÓN PUBLICITARIA O PROPAGANDÍSTICA, GENERALMENTE POR CORREO ELECTRÓNICO, AUNQUE TAMBIÉN PUEDE REFERIRSE AL CORREO POSTAL

EJEMPLO DE SHEIN QUE MANDA CORREOS CON PROMOCIONES