



Mi Universidad

Mapa mental.

NOMBRE DEL ALUMNO: KARLA FERNANDA DIAZ MAZARIEGOS

NOMBRE DEL TEMA: MERCHANDISING DIRECTO

PARCIAL: 2

NOMBRE DE LA MATERIA: ACCION PROMOCIONAL.

NOMBRE DEL PROFESOR: LIC SISSY ALEJANDRA YAÑES PINTO.

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

CUATRIMESTRE: SEXTO.

Tipos de estrategias de merchandising, tenemos que hacer un repaso a los productos que cubren las demandas o necesidades de los compradores. Esto nos hará más fácil descubrir la acción más adecuada para promocionar nuestro producto ejemplo: Disposición de productos de forma atractiva y organizada en el punto de venta.

que es?

Los elementos básicos del merchandising incluyen la presentación visual de los productos, la iluminación, el espacio, la señalización, el storytelling y la decoración de la tienda. Además, se consideran las estrategias de marketing que impulsan la venta, como la publicidad, el marketing digital y tradicional, la fijación de precios y la distribución

¿Cuáles son sus elementos básicos?

MERCHANDISING DIRECTO

¿Qué es el mailing y cómo se utiliza?

Mailing utiliza el correo electrónico para comunicarse con una lista de suscriptores, consiste en enviar mensajes promocionales, boletines informativos, o cualquier otro tipo de comunicación por correo electrónico. El principal objetivo de mailing es dar a conocer a los clientes un servicio o producto de nuestra marca a diferentes usuarios que tenemos en nuestra base de datos. Se pretende estimular la relación con el cliente, fidelizarlo y a su vez aumentar las.

ejemplo: Recordatorios: Recordatorios de productos o servicios, fechas especiales o lanzamientos como SAMSUNG

¿Qué es el telemarketing y qué tipos existen?

Es el proceso en el que se contacta a uno de nuestros prospectos por teléfono para tratar de hacer una venta directa, es muy efectivo para contactar a clientes que ya mostraron un interés previo en el producto o servicio que ofrece la empresa y, de realizarse correctamente, puede obtener grandes resultados pues es una forma de tener una interacción directa con el cliente

Tipos:

- Telemarketing saliente
- Telemarketing entrante
- Telemarketing de ventas
- Telemarketing de telemercadeo