



**NOMBRE DE LA ALUMNA: JIMENA MIRANDA
VALDEZ.**

**UNIVERSIDAD: UDS, UNIVERSIDAD DEL SURESTE.
CUATRIMESTRE Y GRUPO: SEXTO CUATRIMESTRE,
GRUPO "A".**

**NOMBRE DE LA MAESTRA: SISSY ALEXANDRA
YAÑEZ PINTO.**

¿QUÉ ES EL MERCHANDISING DIRECTO?

Estrategia de marketing que implica la promoción y venta de productos directamente al consumidor, sin intermediarios (catálogos, ferias comerciales o ventas por correo).



¿CUÁLES SON SUS ELEMENTOS BÁSICOS?

- Presentación del Producto: Diseño atractivo y accesible.
- Ubicación: Estrategia sobre dónde exhibir el producto.
- Promociones: Ofertas especiales y descuentos.
- Materiales Visuales: Carteles, folletos y otros elementos que destacan el producto.
- Interacción con el Cliente: involucrar al cliente, como demostraciones.



ACCIÓN

PROMOCIONAL...

¿QUÉ ES EL MAILING Y CÓMO SE UTILIZA?

Técnica de marketing que implica enviar información promocional a un grupo específico de personas a través del correo electrónico o correo físico.

Se utiliza para:

- Informar a los clientes sobre nuevos productos o servicios.
- Ofrecer promociones y descuentos.
- Mantener la relación con los clientes actuales.
- Generar leads mediante formularios de suscripción.



¿QUÉ ES EL TELEMARKETING Y QUÉ TIPOS EXISTEN?

Técnica de ventas que utiliza el teléfono para comercializar productos o servicios directamente a los consumidores.

Tipos:

- Telemarketing Saliente.
- Telemarketing Entrante.
- Televentas.
- *Investigación de Mercado.

