UNIVERSIDAD DEL SURESTE CAMPUS COMITÁN

PROGRAMA DE EDUCACIÓN

MÉDICO VETERINARIO Y ZOOTECNIA

DOCENTE

SISSY ALEXANDRA YAÑEZ PINTO

TRABAJO

MAPA MENTAL

MATERIA

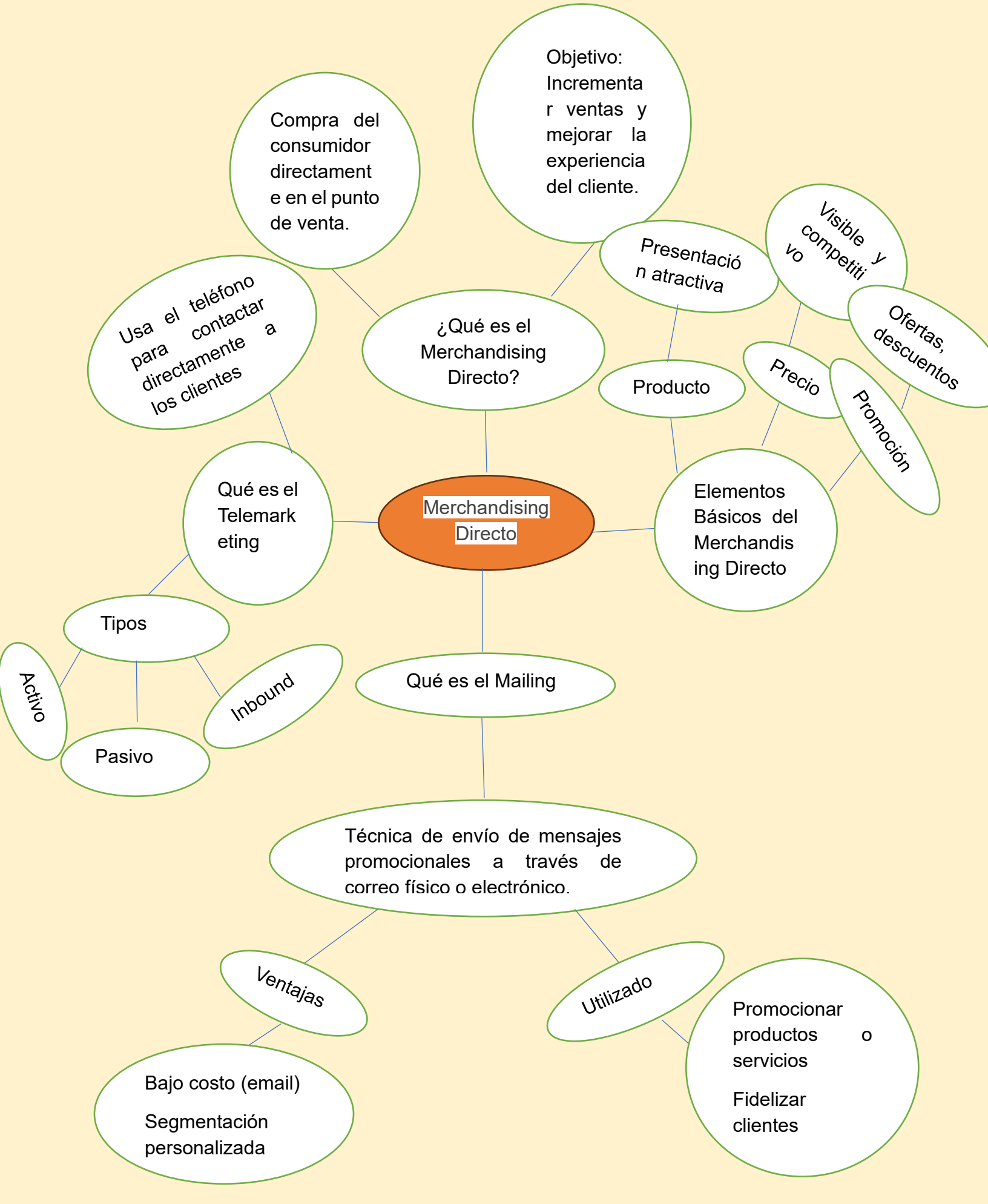
ACCION PROMOCIONAL

ESTUDIANTE

MANUEL CALVO SANTIAGO

FECHA DE ENTREGA

14 DE JUNIO 2025


Merchandising Directo
¿Qué es el Merchandising Directo?
Objetivo: Incrementar ventas y mejorar la experiencia del cliente.
Compra del consumidor directamente en el punto de venta.
Usa el teléfono para contactar directamente a los clientes
Presentación atractiva
Visible y competitivo
Ofertas, descuentos
Producto
Precio
Promoción
Elementos Básicos del Merchandising Directo
Qué es el Telemarketing
Tipos
Activo
Pasivo
Inbound
Qué es el Mailing
Técnica de envío de mensajes promocionales a través de correo físico o electrónico.
Ventajas
Bajo costo (email)
Segmentación personalizada
Utilizado
Promocionar productos o servicios
Fidelizar clientes

Referencia

Lamb, C. W., Hair, J. F., & McDaniel, C. (2011). *Marketing*. Cengage Learning.