NOMBRE DEL ALUMNO: Gladis Esthepanie Lobato Garcia

NOMBRE DEL PROFE: Yanez Pinto Susi Alexandra

GRADO Y GRUPO: 5TO A

MATERIA: Accion Promocion

LICENCIATURA: Medicina Veterinaria Y zootecnia

ACCION PROMOCIONAL

¿QUE ES LA PROMOCION?

La promocion es un conjunto de actividades que se realizan para vender un producto, con actividades como son los descuentos, rifas, un 2 x 1, etc, para una facilidad de la venta de la mercacion

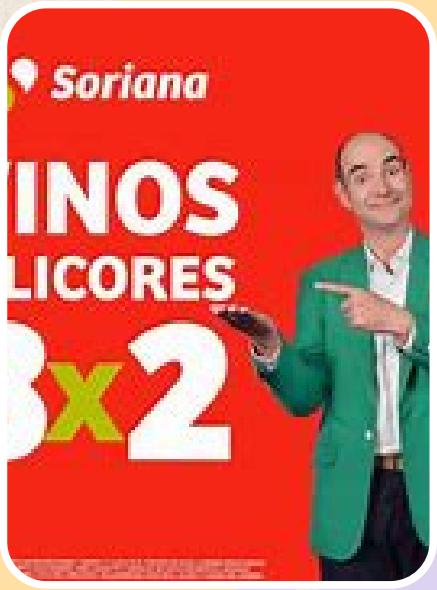
¿CUALES SON SUS OBJETIVOS PRINCIPALES?

Uno de los objetivos principales de la promocion es la oferta que se da en productos nuevos, con baja venta, y en ocaciones que estan a punto de vencer en las fechas de consumo.

Como tambien generar mas ventas y mas clientes, esto ayudando aun mas a la empresa a hacerse conocida

¿QUÉ SITUACIONES SUGIEREN EL USO DE LA PROMOCIÓN DE VENTAS?

Se recomienda en las ventas bajas, en productos nuevos, o temporadas en donde los productos donde se venderan bien los productos



¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES PROMOCIONALES Y EN QUÉ CONSISTEN?

Descuento porcentual: Una tienda de ropa ofrece un descuento del 20% en todos sus productos durante una semana.

Compra uno y llévate otro gratis: Un restaurante de hamburguesas ofrece la promoción de "compra una hamburguesa y llévate otra gratis" los días martes.

Cupón de descuento: Una tienda en línea envía cupones de descuento del 10% a sus clientes suscritos a su boletín de noticias.

Publicidad

Descuentos

Ofertas especiales

Relaciones públicas

Reducción de precios

Venta de bonificaciones

Juegos de competición

Prueba y muestreo

Regalos