

**Nombre de alumno: Jhonatan de Jesús Méndez Osuna**

**Nombre del profesor: SISSY ALEXANDRA YAÑEZ PINTO**

**Nombre del trabajo: Super Nota**

**Materia: ACCION PROMOCIONAL**

**Grado: 6°**

**Grupo: A**

# ACCIÓN PROMOCIONAL

## ¿QUÉ ES LA PROMOCIÓN?

La promoción es una herramienta del marketing que las empresas utilizan para dar a conocer sus productos o servicios, atraer nuevos clientes y aumentar las ventas.



## ¿CUÁLES SON SUS OBJETIVOS PRINCIPALES?



- Aumentar las ventas en un corto plazo.
- Llamar la atención de los consumidores.
- Diferenciarse de la competencia.
- Fidelizar clientes, es decir, lograr que vuelvan a comprar.
- Presentar un nuevo producto al mercado.
- Sacar producto resagado

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

- Lanzamiento de un producto nuevo.
- Temporadas bajas, cuando la venta disminuye.
- Entrada de nuevos competidores en el mercado.
- Liquidación de inventario o cambio de temporada.
- Fidelización de clientes antiguos que han dejado de comprar.



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

- 🛒 Ofertas
- Son reducciones de precio por tiempo limitado. Por ejemplo: "compra 1 y llévate el segundo a mitad de precio" o "20% de descuento este fin de semana". Las ofertas son ideales para atraer compradores de forma rápida.
- 🎁 Premios o regalos
- Aquí el cliente recibe un regalo por su compra, como un artículo adicional o algo exclusivo. Por ejemplo, si compras un perfume, te regalan una crema. Esto hace que el cliente se sienta valorado.
- 🎟 Rifas o sorteos
- Consisten en que el cliente participa para ganar algo, como un producto o una experiencia, por comprar. Por ejemplo: "participa en el sorteo de una bicicleta al comprar cualquier producto de la marca". Esto genera emoción y expectativa.
- 🥄 Muestras
- Son pruebas gratuitas de un producto. Por ejemplo, dar una pequeña porción de un nuevo yogurt en el supermercado. Las muestras ayudan a que la gente conozca el producto antes de comprarlo.

