



Mi Universidad

*Super
nota*

NOMBRE DEL ALUMNO: KARLA FERNANDA DÍAZ MAZARIEGOS

Nombre del tema: Promoción

Parcial:1

Nombre de la Materia: Acción promocional.

Nombre del profesor: Lic sissy Alexandra Yañez Pinto

Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia

Cuatrimestre: 6

Comitán 23-05-25

Promoción.

1 Que es?

Es una forma de estimulación que busca la venta, o dar a conocer un producto o servicio mediante atractivos temporales como rifas, descuentos, regalos, pruebas que van dirigidos a consumidores, el cual su objetivo se centra en aumentar ventas a corto plazo, que el cliente sea fiel o introducir nuevos productos.



4 ¿Cuáles son las principales actividades promocionales y en qué consisten?

Podemos poner actividades promocionales para incentivar a los clientes actuales y futuros clientes como podrían ser:

- ofertas
- premios
- rifas
- muestras del producto.

para obtener una mejor actividad económica de nuestro negocio o servicio el cual queremos dar a conocer.



2 ¿Cuáles son sus objetivos principales?

Sus objetivos de toda empresa y que da estos incentivos en sus promociones son el de incrementar ventas en el corto plazo, tener nuevos clientes, que sus clientes siempre vuelvan, darse a conocer en el mercado, ser mejores que otras empresas, sacar mercancía resagada.



- **Ofertas:** estas son reducciones de precios o bien dar un producto más el famoso 2x1, la intención es que el cliente se enganche con el producto.
- **Premios o regalos:** estos son obsequios que se le da al cliente para que se sienta feliz con la empresa o servicio y regrese. por ejemplo una playera por aniversario.
- **Rifas o sorteos:** estos son mecánicas que se utilizan para provocar la compra, ya que esto se dan por lo general a cambio de una compra en la empresa obtener el boleto para estas mecánicas con los clientes que la realizaron.
- **Muestra:** esto es con el propósito de dar a conocer a cualquier posible cliente e decir a todas las personas una muestra del servicio, producto o entretenimiento del cual queremos dar a conocer. ejemplo las pequeñas comidas que dan de prueba en SAM'S

3 ¿Qué situaciones sugieren el uso de la promoción de ventas?

Se sugieren cuando hay nuevos lanzamientos de un nuevo producto en temporadas bajas para tener ventas, en fechas especiales para que las ventas incrementen, como el día de madre, cuando la competencia está más activa, mucha mercancía juntada, cambios en el logo de las marcas. o dar a conocer un nuevo producto o bien en sí si está empezando la empresa darse a conocer.

