



**Nombre de alumno:** Eddy Antonio López Pérez

**Nombre del profesor:** sisys Alexandra yañes pinto

**Nombre del trabajo:** SUPER NOTA

**Materia:** acción promocional

**Grado:** 6

**Grupo:** A

Comitán de Domínguez Chiapas a 23 de mayo de 2025

# ACCION PROMOCIONAL

## ¿QUE ES LA PROMOCION?

La promoción es un conjunto de estrategias de comunicación y estímulos que se implementan durante un periodo limitado con el fin de aumentar la demanda de un producto o servicio, estimular su compra inmediata o fomentar su presencia en el mercado.



## ¿OBJETIVOS PRINCIPALES?

- Incrementar las ventas a corto plazo.
- Atraer nuevos clientes o incentivar el cambio de marca.
- Reforzar la lealtad del consumidor actual.
- Introducir nuevos productos o servicios.
- Deshacerse del inventario excedente.
- Motivar a los canales de distribución (minoristas y mayoristas).
- Aumentar el tráfico hacia puntos de venta físicos o digitales.

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

- Lanzamiento de productos.
- Estacionalidad baja o caída de ventas.
- Competencia intensa en el mercado.
- Necesidad de recuperar participación de mercado.
- Eventos o fechas especiales (Black Friday, Día del Niño, Navidad, etc.).
- Antes o después de campañas publicitarias.

## PRINCIPALES ACTIVIDADES PROMOCIONALES

- Ofertas: Consisten en reducciones temporales del precio o condiciones especiales de venta.
- Ejemplos:
  1. 2x1
  2. Descuentos por tiempo limitado
  3. Paga uno y lleva dos
  4. Precios de introducción



- Premios o Regalos: El cliente recibe un artículo gratuito al comprar un producto.
- tipos:
  1. Producto adicional (gratis o a menor costo)
  2. Mercancía promocional (gorras, tazas, mochilas)
  3. Premios por puntos acumulados (programas de lealtad)

- muestras: Entrega gratuita de pequeñas cantidades del producto para que el cliente lo pruebe.
- tipos:
  1. Muestras en punto de venta
  2. Envíos a domicilio
  3. Inserciones en revistas o pedidos



- Rifas o Sorteos: El consumidor participa en una competencia aleatoria por un premio al cumplir con ciertos requisitos (compra, registro, etc.).
- Ejemplos:
  1. Boleto de compra como participaciones
  2. Registros en línea con comprobante
  3. Sorteos en redes sociales

