



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Ricardo Córdova Santiz

Nombre del tema : Promoción

Parcial : 1

Nombre de la Materia: ACCION PROMOCIONAL

Nombre del profesor: Sissy Alexandra Yañez

Nombre de la Licenciatura : Veterinaria

Cuatrimestre: 6-A

QUE ES LA PROMOCION ?

Es una estrategia de marketing que se utiliza para dar a conocer un producto ya sea ropa, producto o algun servicio . Es una forma para llamar la atencion .

Ejemplo: en algunas tiendas esta la famosa oferta del 2x1



QUE SITUACIONES SUGIERE EL USO EL USO DE LAS PROMOCIONES DE VENTA

- 1.Cuando se lanza un nuevo producto
- 2.Cuando las ventas estan disminuyendo y necesitas reactivarlas .
- 3.En temporadas especiales.
- 4.Cuando hay mucha competencia y quieres destacar.



ACCIÓN PROMOCIONAL

MENTAL

CUALES SU OBJETIVO PRICIPAL

- 1.Aumentar la venta del producto o servicio
- 2.Dar a conocer un producto nuevo.
- 3.Atraer nuevos clientes y los que compraban antes , mantener su fidelidad.
- 4.Para ganarle la competencia

Muestras: Se entregan pequeños productos gratis para que los consumidores los prueben.
Ejemplo: En una plaza comercial reparten pedacitos de galletas nuevas para que la gente las conozca.

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

Ofertas: Son reducciones de precio o paquetes especiales por tiempo limitado.

Ejemplo: Compra un detergente grande y llévate otro gratis.

Premios o regalos: Se da algo adicional al cliente al comprar cierto producto.

Ejemplo: Compra un perfume y recibe una mini loción de regalo.

Rifas o sorteos: Los clientes participan en una dinámica y pueden ganar un premio.
Ejemplo: Llena tus datos en la tienda y participa para ganar una bicicleta.Ejemplo: Compra un perfume y recibe una mini loción de regalo.

