



## MAPA MENTAL

Nombre del Alumno: Nevi Sherly García Rodríguez

Nombre del tema: Merchandising Directo

Parcial: 2

Nombre de la Materia: Acción Promocional

Nombre del profesor: Lic. Sissy Alexandra Yañez Pinto

Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia

Cuatrimestre: 6 B

Lugar y fecha de elaboración: La Independencia, Chiapas a 11  
de Junio del 2025

## ¿QUÉ ES EL MERCHANDISING DIRECTO?

Estrategia comercial donde el fabricante vende sus productos directamente al consumidor final, sin intermediarios.

EJEMPLO: Fabricantes de ropa  
Venden sus productos directamente a los clientes a través de sus propias tiendas físicas u online.



### TIPOS

- Outbound: la empresa realiza llamadas a clientes potenciales para ofrecer sus productos o servicios.
- Inbound: los clientes potenciales llaman a la empresa en respuesta a una campaña de marketing o a una oferta promocional.

## ¿QUÉ ES EL TELEMARKETING ?

Técnica de marketing directo que utiliza el teléfono como principal medio de comunicación para promocionar productos o servicios.

EJEMPLO: Compañía de seguros  
Llama a personas para ofrecerles una póliza de vida, salud o automóvil.

## ¿QUÉ ES EL MAILING ?

Envío de correos electrónicos a una base de contactos con el objetivo de promocionar productos, servicios, eventos o contenido.

- EJEMPLO: Empresa de moda
- Enviar un correo electrónico a los suscriptores con imágenes de las nuevas prendas
  - Crear una campaña de email marketing para anunciar descuentos especiales para suscriptores

## ¿CÓMO SE UTILIZA ?

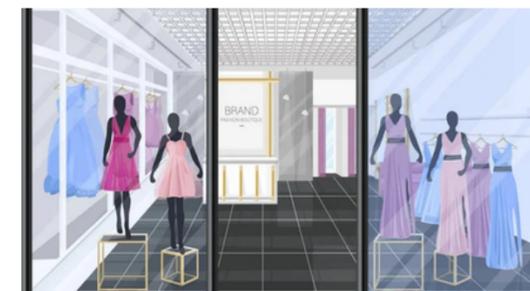
1. Recopilación de contactos
2. Segmentación
3. Creación de campañas
4. Envío
5. Seguimiento
6. Optimización

## ¿CUÁLES SON SUS ELEMENTOS BÁSICOS?

La presentación atractiva de los productos, la señalización clara y la disposición estratégica de los productos en el punto de venta para influir en la decisión de compra del consumidor.

EJEMPLO: Tienda de ropa

1. Colocar las nuevas colecciones o los productos más populares en el frente de la tienda, donde los clientes los ven de inmediato.
2. Iluminar de forma especial las prendas que desea destacar.



# MERCHANDISING DIRECTO

