



**Mi Universidad**

**Nombre del Alumno: Erika Alexandra Pérez Méndez.**

**Parcial: 1**

**Nombre de la Materia: Acción Promocional.**

**Nombre del Maestro: Sissy Alexandra Yáñez Pinto.**

**Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia.**

**Cuatrimestre: 6**

**SUPER NOTA**

# ACCION PROMOCIONAL

FREE



## Promoción

NEW

# SUPER PROMO

Actividades estratégicas donde la empresa da a conocer un producto o servicio para aumentar sus ventas y atraer clientes.

**Ejemplo:** Compra un saco de alimento de 10 kg y llévate un juguete gratis.



## Objetivos Principales

- . Aumentar las ventas.
- . Dar a conocer un nuevo producto.
- . Diferenciarse de la competencia.
- . Mejorar la imagen de la marca.
- . A traer nuevos clientes.
- . Hacer que el cliente vuelva a comprar.

## Situaciones que Sugieren el uso de la Promoción

- . Bajas ventas.
- . Alta competencia.
- . Darse a conocer.
- . Temporadas.
- . Productos nuevos.



## Principales actividades promocionales

### Ofertas:

Consiste en una propuesta comercial atractiva que una empresa le hace a los cliente para motivar la compra del producto.

**Ejemplo:** 25% de descuento en alimento para perros.

# DISCOUNT 50%



### Premios:

Consiste en que las empresas ofrezcan un regalo al publico, como parte de una campaña para atraer la atención, motivar la participación y aumentar las ventas.

**Ejemplo:** Compra un shampoo para tu perrito y llévate un cepillo gratis.





### Rifas:

Consiste en ofrecer a los clientes la oportunidad de ganar un premio a cambio de una actividad específica, como comprar un producto o seguir en la cuenta. .

**Ejemplo:** Participa en la rifa de una cama para tu peludito comprando un producto de la empresa .



### Muestras:

Se refiere a que la empresa debe de ofrecer una pequeña cantidad gratuita del producto para que los clientes puedan probarlo antes de comprarlo.

**Ejemplo:** Recibe una muestra gratis del nuevo alimento premium para perros.