



NOMBRE DEL ALUMNO:

Christian Alexis Santiago Gonzalez

NOMBRE DEL DOCENTE:

SISSY ALEXANDRA YAÑEZ PINTO

MATERIA:

ACCION PROMOCIONAL

NOMBRE DEL TRABAJO:

MAPA MENTAL

GRADO Y GRUPO:

6° B

FECHA:

10/06/2025

## ¿Qué es el merchandising-directo?

- Técnica de marketing que busca influir directamente en la decisión de compra del consumidor en el punto de venta.
- Utiliza herramientas para captar la atención del cliente de forma inmediata y personalizada

## ¿Qué es el telemarketing y que tipos existen?

### Qué es?

- Comunicación directa con el cliente a través del teléfono.
- Utilizado para promocionar, vender o investigar.

### Tipos de telemarketing:

#### • Activo

La empresa llama al cliente (ventas, promociones),

#### • Pasivo

El cliente llama a la empresa (consultas, pedidos).

#### • Mixto

Combinación de ambos

## ¿Cuáles son sus elementos básicos?

- **Producto:** Atractivo, bien presentado y accesible.
- **Precio:** Visible y competitivo,
- **Promoción:** Ofertas, descuentos, regalos.
- **Punto de Venta (PDV):** Ubicación estratégica y ordenada.
- **Presentación:** Exhibición clara y llamativa del producto

## ¿Qué es el mailing y como se utiliza?

### Mailing

- Técnica de comunicación directa a través del envío de correos electrónicos, físelos o mensajes personalizados
- **Como se utiliza?**  
Promocionar productos o servicios, Enviar catálogos, promociones, noticias

# Merchandising Directo