

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

**NOMBRE DE LA ALUMNA:
YORLENI GPE RAMÍREZ CAMACHO**

**NOMBRE DE LA MAESTRA:
SISSY ALEXANDRA YAÑEZ PINTO**

**NOMBRE DE LA MATERIA:
ACCIÓN PROMOCIONAL**

**ACTIVIDAD:
MAPA MENTAL**

GRADO: 6°

GRUPO: B°

SEGUNDO PARCIAL

¿Qué es el merchandising directo?

se basa en una comunicación individualizada con un público objetivo. Incluye herramientas como correos electrónicos, llamadas telefónicas, marketing por catálogo y mensajes de texto.

¿Cuáles son sus elementos básicos?

abarcaban la presentación visual de productos en el punto de venta con el objetivo de atraer a los clientes y aumentar las ventas.

Incluyen factores como el color, la iluminación, la disposición del espacio, la señalización y la decoración, así como la narrativa o storytelling para crear una experiencia de compra atractiva.

Qué es el mailing

es un tipo de marketing directo que se entrega físicamente en el buzón del cliente potencial a través del servicio postal u otro servicio de entrega

Merchandising Directo

Acción promocional

Como se utiliza mailing

se utiliza para llegar a un público específico con mensajes personalizados y promociones, con el objetivo de impulsar las ventas y captar nuevos clientes.

Qué es el telemarketing

es una técnica de marketing directo que utiliza el teléfono como principal medio de comunicación para promocionar productos o servicios, generar leads y establecer contacto con clientes potenciales

tipos existen de telemarketing

llamadas salientes, llamadas entrantes, generación de clientes potenciales y llamadas de ventas.