



**Nombre de alumno: Sebastián Urbina
Sánchez**

**Nombre del profesor: Sissy Alexandra Yañez
Pinto**

Nombre del trabajo: Super nota

Materia: Acción promocional

Grado: 6.

Grupo: B.

Comitán de Domínguez Chiapas a 24 de Mayo de 2025.



¿QUÉ ES LA PROMOCIÓN?



Son las diversas estrategias que una empresa realiza con el fin de aumentar el reconocimiento, ventas y diferenciarse de la competencia mediante estrategias promocionales que ayudan a que el servicio o productos sean más atractivos al público al que van dirigidos.



OBJETIVOS.

10%

- Aumentar el reconocimiento.
- Incentivar la compra inmediata o repetida.
- Introducir nuevos productos o servicios al mercado.
- Diferenciarse de la competencia.
- Fomentar la lealtad del cliente.



-50%

SITUACIONES QUE SUGIEREN EL USO DE PROMOCIONES.

- Ventas bajas.
- Conseguir mas clientes.
- Dias bajos.
- Competencia.
- Exceso de inventario.
- Productos nuevos.



PRINCIPALES ACTIVIDADES PROMOCIONALES



- Ofertas: Aumentar la cantidad de ventas a corto plazo bajando los precios haciendo que sean atractivos para los clientes.
- Premios o regalos: Mejorar la experiencia del cliente al ofrecer un regalo por una compra minima.
- Rifas o sorteos: Aumentar la visibilidad de la marca llegando a un publico mas general.
- Muestras: Dar a conocer el producto y como se diferencia de la competencia.

Bibliografía

UDS. (2023). Antología.