Nombre del Alumno: Erika Alexandra Pérez Méndez.

Unidad: 2

Nombre del Profesor: Sissy Alexandra Yáñez Pinto.

Nombre de la Materia: Acción Promocional.

Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia.

Cuatrimestre: 6

Merchandising Directo

TELEMARKETING

Comunicación directa, personalizada y de tiempo real con el cliente por teléfono, con fines comerciales, informativos o de servicio al cliente.

TIPOS

. Saliente: la empresa llama al cliente.
. Entrante: el cliente llama a la empresa.
. Televenta: llamadas orientadas al cierre.
. Proactivo: realiza y recibe llamadas.
. Reactivo: atiende solo llamadas clave de clientes.

EJEMPLO DE TELEMARKETING SALIENTE:

Hola, le llamo de la veterinaria AGC ¿Le interesaría conocer uno de nuestros nuevos productos con un descuento exclusivo este mes?"

¿QUE ES?

Sistema interactivo que utiliza uno o mas medios publicitarios para obtener una transacción en un determinado lugar, promoviendo un producto o servicio. Buscando reacción directa.

EJEMPLO:

En la caja del supermercado, se colocan chicles y chocolates para incentivar compras por impulso justo antes de pagar.

QUÉ ES EL MAILING Y CÓMO SE UTILIZA?

Es una estrategia de marketing que utiliza (email) para comunicarse con una lista de contactos con el objetivo de promocionar productos o servicios .

Se utiliza para definir mensajes promocionales o informativos a personas simultáneamente, para anunciar una oferta.

EJEMPLO:

Aprovecha nuestra oferta del 20% en tenis deportivos. Solo por 48hrs.
¡compra ahora!

ELEMENTOS BÁSICOS

Incluye la correcta disposición de productos, la señalización clara y efectiva, diseño coherente con la marca, iluminación, ubicación, mobiliario, material y presentación del producto.

EJEMPLO:

Cajas coloridas de cereal, bien empaquetadas.