



Nombre del alumno: Marcos de Jesus Ruiz Cancino

Nombre del docente: Sissy Alexandra Yañez Pinto

Materia: Accion promocional

Trabajo: Mapa mental

Grado y Grupo: 6 B



¿Qué es el Telemarketing y qué tipos existen?

Es una técnica de venta directa mediante llamadas telefónicas para ofrecer productos, servicios o encuestas.
Función: Interacción directa con el cliente para vender, agendar citas o recolectar información.

Tipos y Ejemplo:

- Telemarketing Activo: Llamadas salientes hechas por la empresa.
- Telemarketing Pasivo: El cliente llama por interés propio (tras ver un anuncio, por ejemplo).
Ejemplo:
- Una clínica dental llama (telemarketing activo) a antiguos pacientes para ofrecerles una limpieza gratuita si programan su cita esa semana.



Tipos y Ejemplo:

- Emailing: Correos electrónicos masivos o personalizados.
- Mailing postal: Envío físico de folletos, catálogos o cartas.
Ejemplo:
Una librería envía un catálogo impreso con novedades editoriales y un cupón de 10% de descuento por correo tradicional a sus clientes frecuentes.

¿Qué es el Merchandising Directo?

Es una estrategia de marketing que utiliza medios directos para comunicarse con el cliente y generar una respuesta inmediata, como una compra, una llamada o una visita al punto de venta.

MERCHANDISING DIRECTO



¿Qué es el Mailing y cómo se utiliza?

Es el envío de mensajes publicitarios o promocionales a través del correo electrónico o correo postal.
Finalidad: Informar, atraer y generar ventas directas.

Ejemplo:

Una empresa de suplementos deportivos envía muestras gratis con cupones de descuento directamente a clientes potenciales en gimnasios.



Elementos Básicos del Merchandising Directo

- Base de datos de clientes: Información actualizada y segmentada.
- Mensaje personalizado: Comunicación clara, directa y adaptada al cliente.
- Medios de contacto: Email, teléfono, mensajes de texto, redes sociales.
- Ofertas específicas: Descuentos, muestras gratis, combos.
- Sistema de respuesta: Canales para que el cliente actúe (links, teléfonos, códigos QR).

Ejemplo:

Una tienda de ropa online crea una campaña para mujeres de 25-35 años con ropa de verano, enviada por email con un cupón exclusivo.

