



Nombre del Alumno: Azul Ximena Urbina Sanchez

Nombre de la Materia: Accion promoconal

Nombre del profesor: Sissy Alejandra Yañez Pinto

Cuatrimestre: 6to

Grupo: B



¿QUÉ ES LA PROMOCIÓN?

la promoción es el conjunto de estrategias y herramientas que buscan incentivar la compra de productos o servicios.

Objetivos

- Incrementar el volumen de ventas a corto plazo
- Estimular la demanda de productos o servicios.
- Introducir nuevos productos al mercado.
- Facilitar la aceptación de lanzamientos recientes.
- Atraer a clientes de la competencia.



Situaciones donde se podrían usar

- Lanzamiento de productos nuevos
- Ventas bajas
- Competencia intensa
- Acumulación de inventario
- Eventos especiales



Principales actividades promocionales

Ofertas y descuentos

Reducción temporal del precio para incentivar la compra.



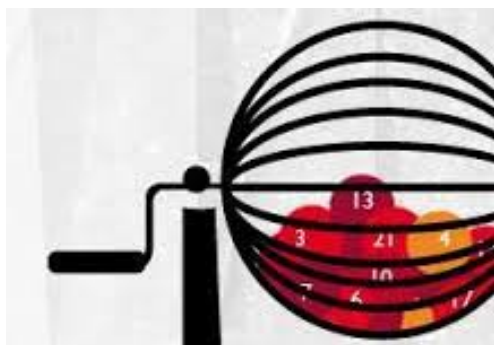
Premios o regalos:

Entrega de artículos adicionales al producto principal, ya sea de forma gratuita o a un costo reducido, para aumentar el valor percibido.



Rifas o sorteos

Competencias donde los consumidores participan para ganar premios



Muestras gratuitas:

Distribuciiir una pequeña cantidad del producto para que los consumidores lo prueben antes de realizar una compra

