

# Estrategia de promociones que ofrece el valor adicional

**El precio promocional es una estrategia de ventas en las que marcas reducen temporalmente el precio de un producto o servicios para atraer clientes potenciales.**

**Los precios promocionales pueden ayudar con la adquisición de clientes por alentando a los compradores preocupados por los costos a comprar.**



Este artículo discute:

- Cómo se usa el precio promocional y quién lo usa.
- Ejemplos y tipos de precios promocionales.
- Cómo calcular los precios promocionales.

Cómo orientar los precios promocionales para segmentos específicos con un [nueva forma de promociones personalizadas llamada marketing de identidad](#) que ayuda a las marcas a destacarse en un mercado competitivo, más bajo [adquisición de clientes](#) costos y proteger los márgenes.

