



ESTRATEGIAS

DE

PROMOCIÓN



* LA VIDA ES
CORTA *



Mo Madelin

Tarea #2

① Promoción de Precio

Dentro de las promociones al consumidor final la acción de promoción más básica (y más usada) es la oferta de precio, que consiste en usar, dentro del mix de marketing, el precio como estímulo ventas.

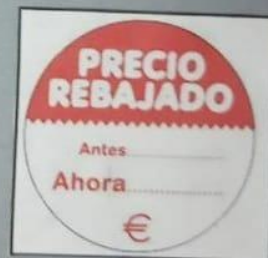
1.1 Precio de lanzamiento

Apple nos tiene acostumbrados a este tipo de promociones de precio cada vez que renueva su gama de productos.



1.2. Precio Rebajado

En este caso, la promoción juega en contra, porque el precio de referencia del consumidor pasa a ser el precio rebajado, no el precio sin rebajar.



1.3. Ofertas de reembolso

Para aplicarlos, se exige una muestra que se consumió el producto (como las tapas de las gaseosas). Puede ser un reembolso inmediato, por la primera compra o por la segunda compra.



1.4 Multipack 2x1

En la práctica, la promoción de multipack son los típicos 2x1 que vemos a diario en los retailers. Por ejemplo, compramos dos cervezas Quilmes al precio de una.



1.5 Sistema de Puntos y Colecciones

Consiste en la colección de puntos para obtener una recompensa a cambio, pueden ser puntos o premios.



