

MEZCLA PROMOCIONAL

Tradicional de la COMUNICACION.

Promoción de ventas. Complementa la publicidad y facilitar las ventas personales.
Fuerza de ventas. Realiza la fuerza de ventas.

Publicidad. Técnica que nos permite llegar al público.

Relaciones Públicas. Abarca una gran variedad de esfuerzos de comunicación.

Venta Personal. Comunican un mensaje al igual que otros medios de promoción.

Marketing directo. Establece una comunicación directa con los consumidores individuales.

Descuentos. Rebaja de precios de productos con el fin de aumentar las ventas.

Regalías. forma de compensar los perjuicios ambientales.

Ofertas. Ofrecer un producto para su venta.

Correo directo: Facilita medir los recursos.