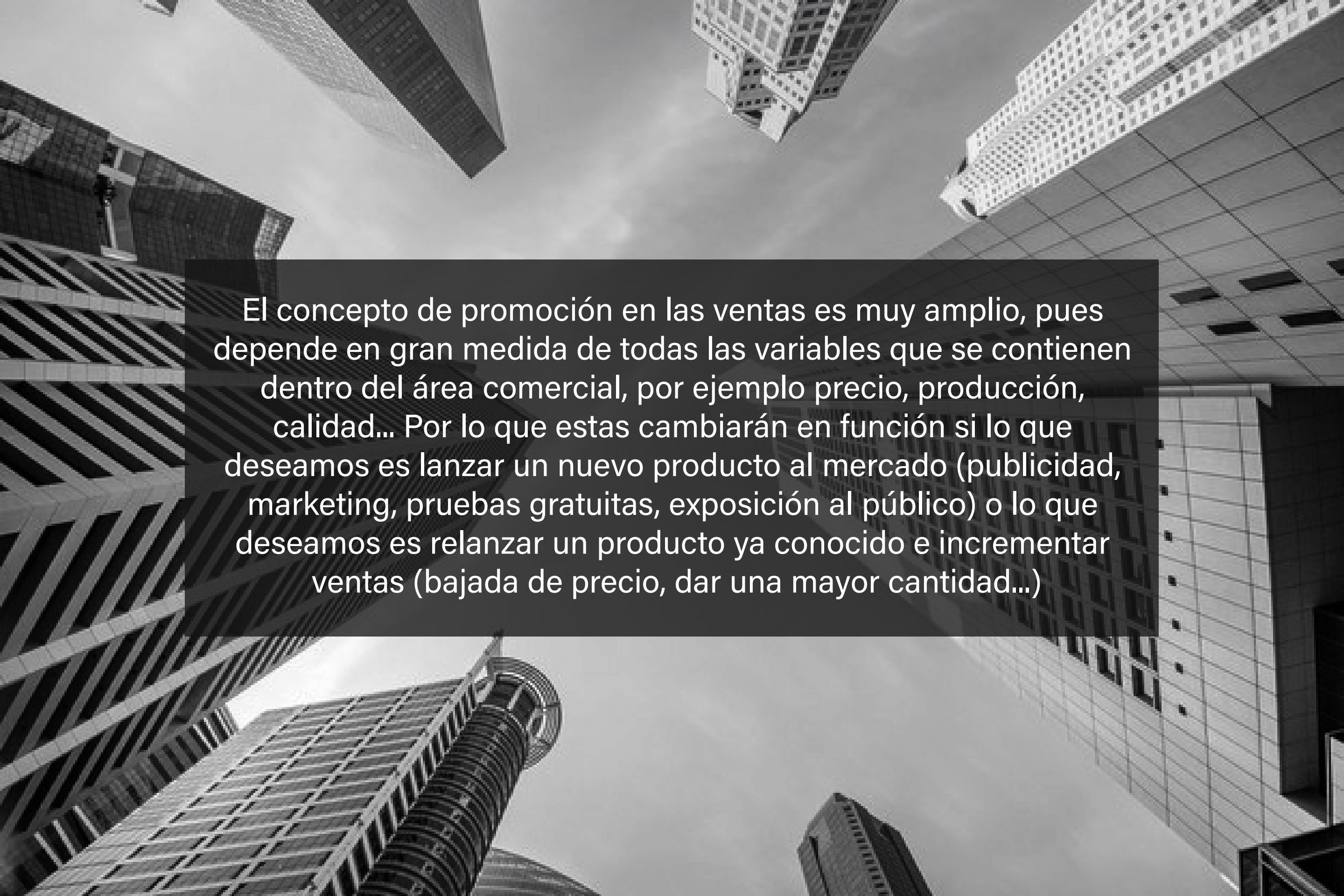



PROMOCIÓN DE VENTAS



Se trata de dar a conocer un nuevo producto o los cambios en precio, calidad, tamaño de un producto ya existente, con el fin de incentivar a los consumidores a comprar nuestro producto. La promoción de ventas pertenecen al sector del marketing, ya que es este el encargado de crear aquellas actividades y medios encaminados a una estimulación e incremento de la demanda de un producto.




El concepto de promoción en las ventas es muy amplio, pues depende en gran medida de todas las variables que se contienen dentro del área comercial, por ejemplo precio, producción, calidad... Por lo que estas cambiarán en función si lo que deseamos es lanzar un nuevo producto al mercado (publicidad, marketing, pruebas gratuitas, exposición al público) o lo que deseamos es relanzar un producto ya conocido e incrementar ventas (bajada de precio, dar una mayor cantidad...)



Tipos de promociones para estimular la demanda


Los mercadólogos son los encargados de, una vez estudiado las necesidades del mercado, lanzar promociones de estimulación y mejora de la demanda de los consumidores. Esto se puede hacer a través de varios medios que todo conocemos:

- Promoción en precio
- Promoción en cantidad
- Promoción en servicio posventa
- Promoción en duración

A black and white photograph taken from a low angle looking up at several tall skyscrapers. The buildings are made of glass and steel, with many windows visible. The sky is cloudy. The perspective creates a sense of height and scale.

Promoción en precio: Una reducción del precio de un producto o servicio de manera temporal o indefinida, con el ánimo de resurgir el interés en los demandantes

Promoción en cantidad: Comercializar más cantidad al mismo precio. Las promociones de 2x3 o regalos llevándose productos son buena prueba de ello.

A low-angle, upward-looking perspective of several modern skyscrapers against a clear blue sky. The buildings are made of glass and steel, with their lines converging towards the top of the frame. The perspective creates a sense of height and urban density.

Promoción en servicio posventa: Es un rasgo en la diferenciación, ya que aunque el mercado tiene productos heterogéneos, todos tratan de suplir las mismas necesidades, por lo que un rasgo de diferenciación en la calidad del producto es ofrecer un servicio óptimo.

Promoción en duración: Otras de las herramientas de atracción y enganche del cliente es ofrecer una relación duradera entre cliente y productor, ofreciendo descuentos y mejores servicios al primero a cambio de mantener un cliente fiel el segundo.

A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers in a city. The buildings are made of glass and steel, with many windows visible. The sky is a clear, bright blue with some light, wispy clouds. The perspective makes the buildings appear to be converging towards the top of the frame, creating a sense of height and scale.

Actividad a realizar: Sopa de letras

Promoción; precio; cantidad; servicio; duración.