

# Promoción de Ventas

# Objetivos

- Conocer el papel de la promoción de ventas
- Coordinar entre las actividades de publicidad y las de promoción
- Los formatos de promoción
- Incentivos comerciales y la promoción de ventas de consumo

[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)

# Promoción y Publicidad

## ■ Funciones

- Informar: Por medio de la publicidad (medios masivos) el mensaje viaja. Estilo del texto y presentación en los exhibidores.
- Motivar: Medio utilizado para llevar al cliente a comprar una marca.

[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)

# La promoción de ventas es más conveniente para:

- El movimiento de productos a corto plazo
- Los resultados inmediatos y mensurables
- Fomentar que los consumidores prueben productos nuevos
- Vender productos no diferenciados usando precios atractivos
- Aumentar la conciencia y la aceptación del comercio

[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)

# La publicidad es mas conveniente para:

- La imagen a largo plazo y la creación de valor de marca.
- Efectos acumulado con el tiempo
- Comunicar las características y los beneficios del producto.
- Conseguir la conciencia y la aceptación de los consumidores.

[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)

# Funciones de la Publicidad y la promoción

- Se complementan para lograr los objetivos y metas del plan de marketing.
- El éxito de la promoción de ventas depende de una fuerte identificación de los consumidores con una marca.
- Hay coordinación estrecha entre ambas pero tienen un propósito diferente.

[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)

# Análisis del rol de la Publicidad y la Promoción en la Mezcla de MK.

# Publicidad para consumidores

- Objetivo:
- Crear valor de marca a largo plazo y promover los atributos básicos del producto, la ubicación de los distribuidores o las comparaciones con otros productos.

[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)



# Promoción de venta para consumidores

- Incentivos de la promoción de ventas que se destinan al consumidor.
- Descuentos, bonos, regalos.

[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)

# Promoción de venta para el comercio.

- Contempla el 50% del presupuesto anual en publicidad.
- Incentivos al comerciante (mayorista o detallista) para estimular la compra

[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)

# Formas de promoción de ventas

- Formas de promoción de ventas más utilizado.
  - Publicidad en punto de compra
  - Premios
  - Publicidad de especialidades
  - Cupones
  - Muestras
  - Arreglos
  - Sorteos y concursos
  - Ferias y exhibiciones comerciales.

[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)

# “Publicidad de Punto de Compra”

- Presentación del producto en el punto de compra.
- Ventajas:
- Recordar a los clientes las marcas de los productos.
- Motivar las compras no planeadas (por impulso)
- Influir para hacer cambiar de marca



[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)

# Puntos de compra (Merchandising)



- Los exhibidores son una necesidad permanente para hacer contacto con un mercado impredecible.
- Los precios aumentan para los comerciantes minoristas y es la herramienta mas valiosa que tienen los comerciantes locales ya que les permite presentar su producto en forma llamativa.

[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)

Si deseas bajar esta presentación en formato PDF, powerpoint o si quieres conocer más sobre empleo, recursos humanos y gestión empresarial, visita la página:

**[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)**