

HERRAMIENTAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS

CUPONES DE DESCUENTO

Dan a los consumidores un ahorro cuando compran los productos especificados en el cupón. Muchos cupones se distribuyen como inserciones independientes en periódicos, pero también son distribuidos mediante el correo directo y revistas

1

PARA CONSUMIDORES



DESCUENTOS

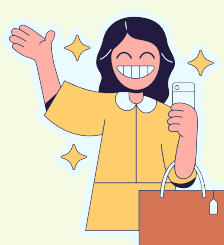
2

Son una reducción al precio normal del producto; por lo cual, los consumidores logran un ahorro con respecto al precio normal. Este descuento suele ser temporal, si no la promoción dejaría de ser promoción para pasar a ser una modificación fija en el precio.

PRODUCTOS DE REGALO

Son artículos que se ofrecen gratuitamente o a costo muy bajo como incentivo por la compra de otro producto o se entrega, por el mismo precio, más cantidad del producto.

3



MUESTRAS GRATUITAS

4

Se ofrecen de forma gratuita una cantidad pequeña de un producto para probarlo. Es una manera de lograr que un cliente potencial pruebe el producto.

CONCURSOS O SORTEOS

Aquellas actividades que proporcionan a los consumidores la oportunidad de ganar algo, como dinero en efectivo, viajes o mercancía, sea por medio de la suerte o de un esfuerzo adicional.

5



RECOMPENSAS POR SER CLIENTE HABITUAL

EN PUNTO DE COMPRA

6

Son dinero en efectivo u otros incentivos que se ofrecen por el uso habitual de ciertos productos o servicios de una empresa.

PRODUCTOS PUBLICITARIOS

Artículos útiles grabados con el nombre del anunciante y que se obsequian a los consumidores. Los artículos más comunes de este tipo son: bolígrafos, camisetas, gorras,

7



EXHIBICIÓN EN PUNTOS DE VENTA

PARA COMERCIANTES

8

Promociones que se realizan en el punto de venta, como exhibición de productos y hojas de información que sirven directamente a los comerciantes a la vez que apoyan la marca.

CONCURSOS PARA VENDEDORES

Actividades que le dan a los vendedores del comerciante o distribuidor, la oportunidad de ganar algo (dinero, viajes u otros) por recomendar el producto que se está promocionando.

9



DEMOSTRACIONES DEL PRODUCTO



DESCUENTOS ESPECIALES

10

Son un medio, considerado por los comerciantes, como importante para atraer la atención hacia un producto, mediante la demostración del cómo se usa.

Son reducciones al precio regular del producto por compras mayores o paquetes preestablecidos. Éstas reducciones pueden beneficiar únicamente al comerciante y/o a sus clientes.

11



BONIFICACIONES



12

Son artículos que se ofrecen gratuitamente a cambio de una compra mayor, por ejemplo: 10 + 1 o 100 + 30.