



# vendas

## PROMOÇÃO DE VENDAS



# Promoção de vendas

- A promoção de vendas compreende um conjunto de ferramentas promocionais que geram estímulos ao consumidor, incentivando o consumo e ampliando as vendas.
- Através das ferramentas utilizadas pela promoção de vendas, os consumidores sentem-se motivados a consumir em troca de benefícios.



# Principais ferramentas de promoção dirigidas ao consumidor

- a) Amostras: oferecimento de uma porção do produto, visando à experimentação.



# Principais ferramentas de promoção dirigidas ao consumidor

- b) Cupons: são comprovantes que garantem aos consumidores um desconto na compra de um produto especificado.



# Principais ferramentas de promoção dirigidas ao consumidor

- c) Ofertas de devolução de dinheiro ou reembolso: semelhantes aos cupons, exceto que a redução de preço ocorre após a compra, e não na loja. O consumidor envia um “comprovante de compra” ao fabricante, que em seguida reembolsa parte do preço de venda por via postal.



# Principais ferramentas de promoção dirigidas ao consumidor

- d) Pacotes promocionais ou Descontos Promocionais: oferece aos consumidores descontos sobre os preços normais do produto. Os preços reduzidos são marcados pelo fabricante diretamente no rotulo ou na embalagem.





# Principais ferramentas de promoção dirigidas ao consumidor

- e) Brindes: são mercadorias oferecidas gratuitamente ou a baixo custo como um incentivo à compra de determinado produto. O brinde pode vir dentro da embalagem, fora da embalagem ou por via postal.



# Principais ferramentas de promoção dirigidas ao consumidor

- f) Brindes Promocionais: são artigos úteis com o nome do anunciante impresso, oferecidos como presente aos consumidores.





# Principais ferramentas de promoção dirigidas ao consumidor

- g) Promoções nos pontos-de-venda: incluem colocação de displays e demonstrações nos pontos-de-compra.



# Principais ferramentas de promoção dirigidas ao consumidor

- h) Concurso, sorteio e jogos: dão ao consumidor a chance de ganhar alguma coisa, como dinheiro vivo, viagem ou mercadorias, por sorte ou por esforço extra.



# Principais ferramentas de promoção dirigidas ao consumidor

- i) Recompensas pela fidelidade: são quantias em dinheiro ou outros prêmios oferecidos pelo uso constante dos produtos e serviços de determinada empresa.



# Fidelização

- Relacionamento: estabelece comunicação direta com o cliente;
- Reconhecimento: diferenciação da empresa com relação as outras;
- Recompensa: incentivo para o cliente consumir.



# Vídeo: Promoção de vendas

- <https://www.youtube.com/watch?v=8PNLuUi5chg>



# Atividade Proposta

- Em dupla ou grupo faça uma simulação utilizando alguns tipos de promoção de venda para vender um produto escolhido.

