

Tema 1: La promoción comercial

Propósito e importancia de la promoción de los productos	
	<p>Rumbo a la tierra del Tío Sam. ¡Qué gran oportunidad de negocio me espera! ¡Oh yeah! ¡Jajaja!</p>
<p>Exporberto viajará a los Estados Unidos para promover su producto. Ya tiene una estrategia que consiste en resaltar sus atributos y los elementos de diferenciación. Él espera contactarse con potenciales compradores y agentes de la cadena de distribución para así introducir su producto con éxito, y luego, consolidar su posicionamiento en este mercado.</p>	
Herramientas de promoción comercial	
	<p>¡Hola Exporberto!</p>
	<p>¡Manuelito! ¡Qué coincidencia!</p>
	<p>Siempre que te encuentro, aprendo algo nuevo.</p>
	<p>Jaajaa, bueno para los amigos las lecciones son gratis. Te cuento que me voy a nueva misión comercial en Estados Unidos.</p>
	<p>¡Qué bueno, hermano, estoy feliz por ti! Ahora estoy yendo a Finlandia porque necesito revisar un par de acuerdos por allá. Las actividades de promoción en el exterior me han abierto muchas puertas.</p>
	<p>Perseverancia es la palabra, amigo. Después de mi último acuerdo con un distribuidor en Estados Unidos, hice nuevos contactos y me invitaron a este evento.</p>
	<p>Te cuento que visité la Feria Expo Alimentaria y fue una experiencia enriquecedora porque conocí a potenciales compradores, así que me espera una jornada intensa en los Estados Unidos.</p>
	<p>Exporberto, vamos por un café. ¿Cuánto tiempo de espera tienes para tu vuelo?</p>
	<p>Como un par de horas. Tenemos tiempo de sobra.</p>

	<p>Exporberto, tú que eres un experto, cuéntame, ¿ya tienes tu plan de promoción comercial para Estados Unidos?</p>
	<p>Eso fue lo primero que hice, Manuelito. Tengo tres estrategias claves de comunicación: la publicidad, las relaciones públicas y las actividades de promoción.</p>
	<p>Exporberto no se te escapa nada. ¿Explícame en qué se diferencian?</p>
	<p>Con gusto mi hermano, la promoción busca influenciar al consumidor o a la cadena de comercialización sobre lo conveniente de comprar nuestros productos.</p> <p>Por ejemplo, algunas marcas lanzan promociones o descuentos para incrementar el consumo. En mi caso, estoy pensando incluir una promoción especial a mis distribuidores incorporando la pasta de cacao, quiero diversificar y hacer crecer mi negocio.</p> <p>Manuel, no te olvides que la participación en ferias, misiones y ruedas de negocio también son acciones de promoción, tácticas que abren puertas a la comercialización de nuestros productos.</p>
	<p>¿Y qué me dices de la publicidad y las relaciones públicas?</p>
	<p>La publicidad regularmente usa medios masivos como la televisión, radio, prensa y ahora que estamos en la era digital: las redes sociales y los avisos en Internet.</p>
	<p>Así tu plan va a ser todo un éxito, has contemplado todo.</p>
	<p>Gracias Manuelito, pero espera, falta explicarte las relaciones públicas.</p>
	<p>Exporberto estoy sorprendido. Como te dije, siempre aprendo algo nuevo contigo.</p>
	<p>Gracias amigo, pero aún tengo un largo camino por recorrer.</p> <p>Como te contaba, las relaciones públicas son muy importantes para lograr que nuestra empresa o productos sean conocidos a través de la cobertura de los medios de comunicación de un evento en el cual participamos u organizamos.</p> <p>Por ejemplo, hace poco estuve presente con un stand en el Salón de Cacao y Chocolate, y no sabes la cantidad de periodistas que llegaron a tomar fotos y a hacer entrevistas con sus cámaras de video. Ahí tenemos que estar.</p>

	<p>Sí, por supuesto.</p>
	<p>En otros casos, si la noticia es de interés público, enviamos una nota de prensa y los medios pueden comunicar la información de acuerdo a sus criterios.</p> <p>También las relaciones públicas nos ayudan a difundir información en las cámaras de comercios, gremios y asociaciones que tienen relación con los distribuidores o consumidores de nuestros productos. Todas estas acciones no implican un costo, pero son bastante efectivas porque generan credibilidad.</p>
	<p>¡Qué interesante Exporberto!, me has dado muchas ideas para mi plan comercial en Finlandia.</p> <p>Voy a considerar varios detalles que no había pensado.</p>
	<p>Creo que ya es tiempo de ir a la sala de embarque. Te deseo mucha suerte en tus negocios en Finlandia.</p>
	<p>Igual, amigo, vamos a ganar.</p>