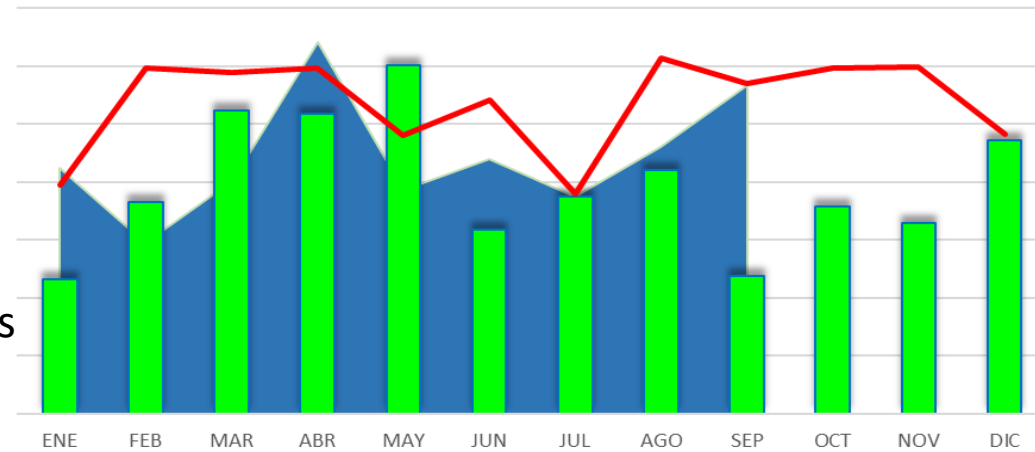


## Premiación a representante de ventas del año



- Incrementar la presencia de Escaleras Cuprum
- Incremento en ventas cada año al menos un 10%
- Atención continua a clientes
- Capacitación a vendedores
- Transmitir comunicados
- Apoyar a Cuprum en eventos como exhibiciones, expos, eventos especiales
- Prospección de clientes
- Reporte mensual con actividades, fotografías y datos relevantes
- Cartera sana de clientes
- Información de competencia



### ***3.- Promoción de ventas***

La promoción de ventas contiene todas aquellas actividades de venta que refuerzan el proceso de venta personal y la publicidad. El exportador debe elegir aquellas que mejor se adaptan a sus productos y al mercado al que van dirigidas.

#### **Documentación promocional**

Los tipos más utilizados son los catálogos, los folletos y las fichas de productos. La elaboración de esta documentación destinada a mercados exteriores es algo más que una mera traducción del material utilizado en el mercado doméstico.

Algunas claves para lograr un buen material promocional son:

**Realización objetiva:** Documentar y analizar el objetivo

**Coherencia:** Información coherente a la imagen corporativa

**Mercado objetivo:** Conocer y analizar las características socioculturales del mercado

**Destinatarios:** Clientes finales, intermediarios o socios comerciales.

**Atractivo:** Documento atractivo y eficaz no necesariamente caro y lujoso.

**Presentación:** El texto debe ser claro, lógico y breve.

## Videos o dvd's promocionales

Permite combinar las imágenes con la palabra, pero su efectividad depende de la profesionalidad con que se hace la película y la manera en que se adapta a los objetivos perseguidos por la empresa.

Otra ventaja es que el mensaje se produce exactamente en la forma en que desea la empresa y recalca los puntos que más le interesan. Hay que transmitir los aspectos y ventajas más importantes del producto, al igual que se hace en una entrevista de venta personal.

La utilización más frecuente es en productos industriales, ingenierías y servicios, es mucho menos frecuente en productos de consumo.



01 Distancia mínima entre largueros V05



02 CARGA INCLINADA A LA FALLA V05



03 Carga Ultima a la Falla V04



04 Flexion de Larguero a la Falla V03



05 Flexion de Peldaño a la Falla V03



AMP1000 y FMP



C2124-24SLN



C-3243



COMPACTA DE ALUMINIO



FXP 1800HD

## Medios digitales

Tener presencia en portales de Internet con alto tráfico de clientes potenciales resultará muy positivo para el posicionamiento de la marca, pero hoy en día no es suficiente. Con la proliferación de las redes sociales se han abierto un sin fin de posibilidades para presentar a las marcas y convertirlas en las favoritas del mercado utilizando una estrategia de curación de contenidos, lo que significa ofrecer a la comunidad información de valor e interés para ellos y que esté relacionada con la marca.

Por ejemplo, una marca de salsas puede publicar contenidos desde las propiedades nutricionales de algunos chiles, recetas para toda ocasión, reseñas de restaurantes y chefs famosos, condimentos, hasta maridajes, por mencionar algunos temas. También se pueden realizar mecánicas promocionales en redes sociales para incentivar la compra inmediata del producto en ciertos puntos de venta.





**Estimado Cliente,**

Compartimos con ustedes los siguientes links de Dropbox para un rápido y más fácil acceso al material gráfico de Escaleras Cuprum, sólo de click sobre el link de su preferencia y le permitirá realizar consultas y descargas del material.

Catálogos  
Flyers  
Logos  
Banners  
Capacitación  
Flickr Cuprum

Archivo general de productos  
Fichas técnicas Cuprum  
Fichas Técnicas Louisville  
Certificados de calidad Cuprum  
Certificados de calidad Louisville  
Flickr Louisville



