

1 ¿Qué son ventas promocionales?

Son aquellas ofertas de _____ o _____ de servicios hechas por el vendedor a los _____ y que se realizan en condiciones _____ que las habituales.

Debemos diferenciar:

a) Rebajas:

Se ofrecen artículos de _____ calidad a menor precio.

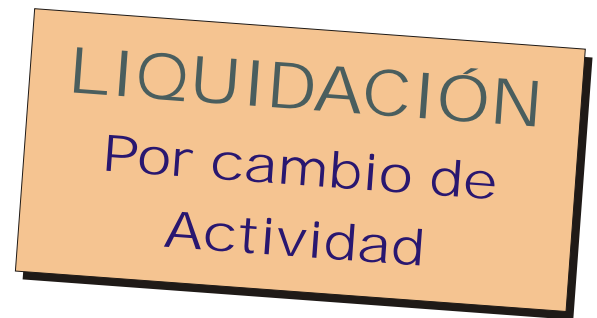


b) Liquidaciones:

Ventas de carácter _____ y con finalidad extintiva de productos.

Debido a:

- cesación de la actividad del comercio
- cambio de _____
- cambio de _____ del comercio.



c) Saldos:

Venta sólo de algunos productos debido a:

- Pérdida de su valor comercial por _____ o _____.



d) De promoción:

Ventas con el fin de _____ ciertos productos o el desarrollo de uno o varios comercios o establecimientos.



Recuerde:

- Cada promoción debe estar bien _____ e identificada.
- Ningún producto puesto a la venta podrá comportar _____ ni engaños para el adquiriente.
- Cada modalidad de venta promocional se encuentra _____.

2 Consejos ante las rebajas

- Comprobar que los productos rebajados tienen la _____ que los ofertados antes de las rebajas.
- Nunca podrán ser productos _____ ni fabricados expresamente para estas ventas.
- La ley obliga a _____ el precio _____ junto al rebajado.
- Los artículos rebajados deben presentarse _____ de los que presentan un precio normal.
- Las rebajas deben contar con las _____ y con las mismas políticas para cambios y devoluciones.
- El etiquetado debe ser correcto y _____.
- Los establecimientos que admiten pago por tarjeta de crédito están _____ a admitirlas en rebajas.
- Guarde siempre el ticket de compra.
- En rebajas los consumidores tenemos los _____ que en cualquier otro momento.

3 Planificar la compra

- Haga una _____ de los artículos que _____.
- Evitar _____ más de la cuenta y adquirir productos que no se utilizarán.
- No se deje llevar por los _____. Las rebajas no pueden tener una duración inferior a _____ ni superior a _____.
- Ante cualquier problema no dude en _____ ante el comercio o empresa.



“ Se rebaja el precio no la _____ ” .