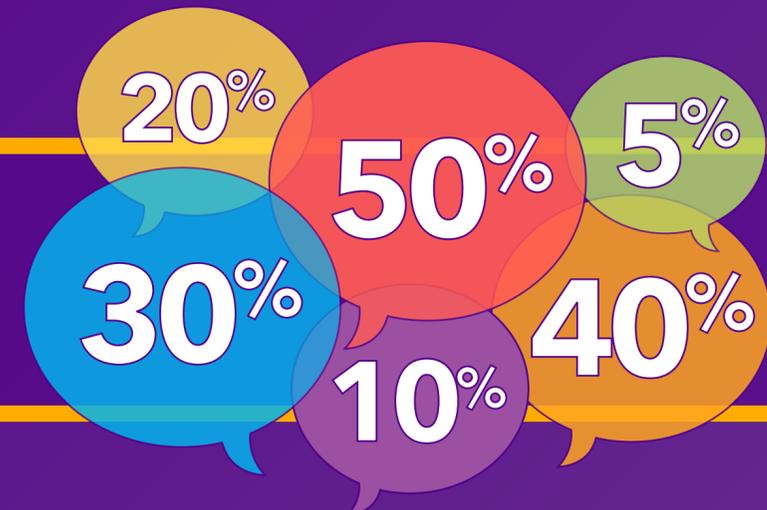


Capturando al CLIENTE



Es común que las empresas utilicen estrategias de marketing como **descuentos y promociones** para aumentar las ventas y el interés en sus productos y servicios.

Un descuento es una **rebaja o reducción de porcentaje** sobre el **precio que se le aplica a un producto o servicio** en específico.



“Descuentos sobre descuento”

Una de estas estrategias es “**Descuentos sobre descuento**”, donde las empresas ofrecen un descuento adicional sobre un producto o servicio que ya está en oferta. Por ejemplo, si un producto ya tiene un descuento del **20%**, la empresa puede ofrecer uno adicional del **10%**.

YA PUEDES ACCEDER A LOS SIGUIENTES

DESCUENTOS En todos los televisores

20% + 10%

SOBRE EL PRECIO DE LISTA



También es común que haya periodos de ventas especiales, como el “**Cyber Day**” o el “**Black Friday**”, donde las empresas que participan ofrecen descuentos, promociones y rebajas significativas. Se ha detectado que, previo a estos días, algunas empresas aumentan sus precios para luego ofrecer los grandes descuentos.

