



UNIVERSIDAD JUÁREZ AUTÓNOMA DE TABASCO

“ESTUDIO EN LA DUDA. ACCIÓN EN LA FE”

Medios promocionales



RESCATE AI POR MAYOR

Proyecto: "Rescate Al Por Mayor."

Integrantes de equipo

Perla Judith Aparicio Bautista

María José Domínguez López

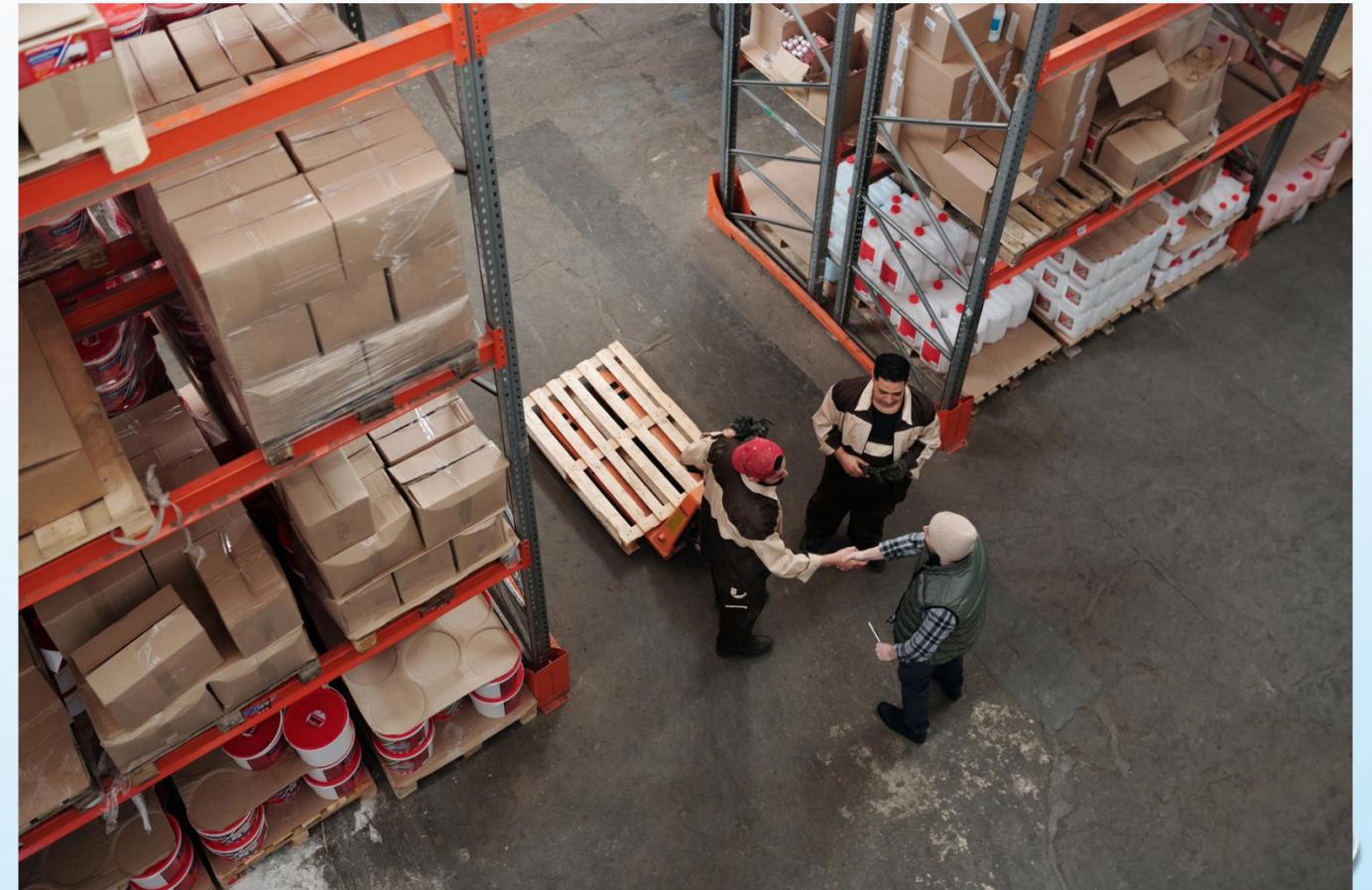
Wendy Nallely Hernández Rivera

Jaime Elías Martínez Campos

Proyecto enfocado en empresas mayoristas

"Rescate Al Por Mayor."

El propósito consiste en la creación de un grupo de Facebook ayudaremos a las empresas mayoristas a recabar mayor conocimiento de los medios promocionales empleando tácticas y estrategias para promocionar y vender sus productos a los distribuidores minoristas y otros intermediarios



Proyecto enfocado en empresas mayoristas

"Rescate Al Por Mayor.

planeación

6.- Objetivo:	Mediante la creación de un grupo de Facebook ayudaremos a las empresas mayoristas a recabar
	mayor conocimiento de los medios promocionales empleando tácticas y estrategias para promocionar y vender sus productos a los distribuidores, minoristas y otros intermediarios.
7.- Tiempo de realización:	10 de Febrero - 26 de Mayo
La metodología seleccionada para trabajar el proyecto, se divide en tres fases:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Preparación 2. Desarrollo y 3. Comunicación.
8.- Fase de Preparación	
8.1.-Identificar los temas de aprendizaje que se conocen y los que no se conocen.	
<i>Temas que se conocen</i>	<i>Temas que no se conocen</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Beneficios de la recompra 	-Ventajas y desventajas, operatividad del tema.
<ul style="list-style-type: none"> • Mercancías gratuitas 	-Condiciones de entrega, ventajas y desventajas, operatividad del tema.
<ul style="list-style-type: none"> • Bonificaciones en puntos de venta 	-Condiciones de otorgamiento, ventajas y desventajas y operatividad.
	<ul style="list-style-type: none"> • Cuento y Recuento • Merchandising • Ventajas, desventajas y operatividad • Tendencias actuales de medios • Medios publicitarios que apoyan a los medios de promoción a nivel mayorista

Proyecto enfocado en empresas mayoristas "Rescate Al Por Mayor.

asignación de tareas a cada miembro del equipo

Tarea 1: Crear el nombre del proyecto. **(Todos).**

Tarea 2: Definir objetivo y tiempo del proyecto. **(Todos).**

Tarea 3: Identificar los conocimientos previos. **(Todos).**

Tarea 4: Asignar roles. **(Todos).**

Tarea 5: Crear el grupo de Facebook. **(Perla Judith Aparicio Bautista).**

Tarea 6: Diseño del post de bienvenida. **(Jaime Elías Martínez Campos).**

Tarea 7: Subir primer post. **(Jaime Elías Martínez Campos).**

Tarea 8: Realizar el plan de acción del proyecto. **(Todos)**

Tarea 9: Realizar la lista de los materiales necesarios para llevar a cabo el proyecto **(Wendy Nayelly Hernández Rivera).**

Tarea 10: Realizar la justificación del proyecto. **(Perla Judith Aparicio Bautista).**

Tarea 11: Realizar investigación preliminar del proyecto: **(Wendy Nayelly Hernández Rivera).**



Proyecto enfocado en empresas mayoristas "Rescate Al Por Mayor.

asignación de tareas a cada miembro del equipo

Tarea 12: Elaborar gráfica de Gantt del proyecto. (**Jaime Elías Martínez Campos**).

Tarea 13: Investigar sobre los puntos 2.1 y 2.2 del temario. (**María José Domínguez López**).

Tarea 14: Investigar sobre los puntos 2.3 y 2.4 del temario. (**Jaime Elías Martínez Campos**).

Tarea 15: Investigar sobre los puntos 2.5 y 2.6 del temario. (**Perla Judith Aparicio Bautista**).

Tarea 16: Investigar sobre los puntos 2.7 y 2.8 del temario. (**Wendy Nayelly Hernández Rivera**).

Tarea 17: Revisar la información recolectada sobre cada tema. (**Perla Judith Aparicio Bautista**).



Proyecto enfocado en empresas mayoristas "Rescate Al Por Mayor.

asignación de tareas a cada miembro del equipo

Tarea 18: Elaboración de los primeros diseños sobre los temas 2.1 y 2.2 (mínimo 5 post cada uno). **(María José Domínguez López).**

Tarea 19: Elaborar posts de los puntos 2.3 y 2.4. **(Jaime Elías Martínez Campos).**

Tarea 20: Elaboración de posts de los puntos 2.5 y 2.6. **(Perla Judith Aparicio Bautista).**

Tarea 21: Elaboración de post de los puntos 2.7 y 2.8. **(Wendy Nayelly Hernández Rivera).**

Tarea 22: Darle difusión al grupo de Facebook y a todos sus contenidos. **(Todos).**

Tarea 23: Recopilar todos los post creados para su próxima retroalimentación. **(Jaime Elías Martínez Campos).**

Tarea 24: Revisar el buen uso del grupo de Facebook y su optimización. **(Wendy Nayelly Hernández Rivera y Perla Judith Aparicio Bautista)**



Proyecto enfocado en empresas mayoristas "Rescate Al Por Mayor.

asignación de tareas a cada miembro del equipo

Tarea 25: Elaborar el marco de referencia del proyecto. (**María José Domínguez López**).

Tarea 26: Ordenar toda la información recopilada de cada tema. (**Wendy Nayelly Hernández Rivera**).

Tarea 27: Comenzar a elaborar reporte del proyecto. (**María José Domínguez López**).
Tarea 28: Reunir evidencias del proyecto para presentarlas en un PowerPoint (**Perla Judith Aparicio Bautista**)

Tarea 29: Recibir que se tenga toda la información solicitada en rúbrica. (**Todos**).

Tarea 30: Cerrar el proyecto y presentar resultados. (**Todos**).



Proyecto enfocado en empresas mayoristas

"Rescate Al Por Mayor."

Análisis

Sin un plan promocional, las empresas mayoristas enfrentan baja visibilidad y reconocimiento de marca, lo que reduce las ventas y los clientes potenciales. Esto lleva a una falta de fidelización y a una poca rotación de inventario, causando acumulación de stock. Además, la ausencia de promoción impide la adaptación a las tendencias del mercado, dejando a la empresa en desventaja frente a la competencia intensificada.

Por el contrario, un plan de medios promocionales permite a las empresas mayoristas diferenciarse de la competencia y captar más clientes. Estrategias promocionales como ofertas, concursos y sorteos no solo aumentan las ventas, sino que también construyen la lealtad del cliente. Herramientas como la creación de un grupo de Facebook fortalecen la conexión directa con los clientes, impulsando la fidelización.



Proyecto enfocado en empresas mayoristas "Rescate Al Por Mayor."

Diseño plan de acción

institución: UNIVERSIDAD JUÁREZ AUTÓNOMA
DE TABASCO

Año: 2025

Proyecto: "Rescate Al Por Mayor"

Objetivo general: Asignar las actividades que llevarán a cabo dentro del proyecto Perteneciente a la asignatura de **Medios Promocionales** con los estudiantes de mercadotecnia que conforman el equipo No. 5.



Proyecto enfocado en empresas mayoristas

"Rescate Al Por Mayor.

Diseño plan de acción

Actividad	Fecha de Inicio	Fecha de Terminación	Duración	Responsables	Estatus	Observaciones
Crear el nombre del proyecto.	10 de Febrero	10 de Febrero	Un día	Todo el equipo	Terminado	Se logró satisfactoriamente la selección del nombre.
Definir objetivo y tiempo del proyecto.	17 de Febrero	21 de febrero	5 días	Todo el equipo	Terminado	Logramos definir el objetivo que guiaría a nuestro proyecto.
Identificar los conocimientos previos.	24 de Febrero	28 de Febrero	4 días	Todo el equipo	Terminado	En colaboración con el equipo nos evaluamos para saber que tanto conocíamos los temas que integran nuestro proyecto.

Proyecto enfocado en empresas mayoristas "Rescate Al Por Mayor.

Asignar roles.	24 de febrero	24 de febrero	1 día	Todo el equipo	Terminado	Se asignaron los roles a cada uno de los integrantes.
Crear el grupo de Facebook.	03 de marzo	03 d Marzo	1 día	Perla Judith Aparicio Bautista	Terminado	Se logró crear el grupo sin presentar dificultades.
Elaborar el post de bienvenida.	04 de Marzo	04 de Marzo	1 día	Jaime Elías Martínez Campos	Terminado	Se diseño el post de bienvenida el cuál fue aprobado por el equipo.
Subir el primer post al grupo de Facebook.	05 de Marzo	05 de Marzo	1 día	Jaime Elías Martínez Campos	Terminado	Se público en el grupo el primer post encargado de dar la bienvenida.
Comienzo de la elaboración del plan de acción del proyecto.	03 de Marzo	07 de Marzo	4 días	Todo el equipo	Terminad0	Se establecieron las tareas a realizar a cada uno de los integrantes, las cuales tienen indicada la fecha en la que deben realizarse.
Elaboración de la lista de materiales necesarios para el proyecto.	04 de Marzo	04 de Marzo	1 día	Wendy Nayelly Hernández Rivera	Terminado	Se seleccionaron los materiales que nos servirán de ayuda a lo largo de éste proyecto.
Realizar una investigación preliminar para la justificación del proyecto.	05 de Marzo	07 de Marzo	2 días	Perla Judith Aparicio Bautista	Terminado	Se determinó la importancia de los medios de promoción a nivel mayorista.

Proyecto enfocado en empresas mayoristas

"Rescate Al Por Mayor."

Construcción

Los mayoristas son organizaciones con una sólida posición financiera, lo que les permite comprar grandes volúmenes y ofrecer créditos. Cuentan con amplios almacenes y personal dedicado a la logística y al servicio al cliente, lo que les da una ventaja competitiva.

Actualmente, los mayoristas, al igual que otros canales de distribución, buscan captar la atención del consumidor e impulsar las ventas a corto plazo. Para lograrlo, utilizan diversas promociones de ventas como descuentos, mercancías gratuitas, bonificaciones y merchandising, además de participar en ferias y exposiciones especializadas.



Proyecto enfocado en empresas mayoristas

"Rescate Al Por Mayor. Fuentes de financiamiento.

se gestionará la compra de materiales y apoyo económico con los siguientes programas:

- Programas Empresariales Proyectos Sustentables y de Innovación (Nacional Financiera (NAFIN).
- Fondo de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa (Fondo PYME Gobierno Federal)
- Crédito Pyme digital (BBVA México)



Proyecto enfocado en empresas mayoristas

"Rescate Al Por Mayor."

Construcción



UNIVERSIDAD JUÁREZ
AUTÓNOMA DE TABASCO

"ESTUDIO EN LA DUDA. ACCIÓN EN LA FE"



RESCATE
AI POR MAYOR

Este proyecto lleva por nombre "**Rescate Al Por Mayor**" ya que va dirigido a las empresas con estructura mayorista. Nuestro objetivo es ayudar a éstas organizaciones a recabar mayor conocimiento sobre los medios promocionales para que puedan mantenerse actualizado y de esta forma logren emplear de forma óptima las tácticas y estrategias para promocionar y vender a los posibles compradores.

Proyecto enfocado en empresas mayoristas

"Rescate Al Por Mayor.

Implementación del proyecto:

Posteos realizados a través del grupo del Facebook "Rescate Al Por Mayor" sobre los medios de promoción de ventas a nivel mayorista.

(<https://www.facebook.com/groups/1443893099925986/?ref=share&mibextid=NSMWBOT>)

¿CÓMO FUNCIONAN?

BONIFICACIONES EN PUNTO DE VENTA

- Las empresas definen previamente las reglas (productos participantes, metas y duración)
- Se comunican a los vendedores o distribuidores
- Al cumplir las condiciones, se otorga la bonificación (en especie, monetaria o en puntos)
- Se registra para fines contables y de seguimiento

¡INFORMÁTE!

GRUPO RESCATE AL POR MAYOR

Desventajas

BONIFICACIONES EN PUNTOS DE VENTA

- △ Pueden generar dependencia del incentivo
- △ Si no están bien controladas, pueden afectar el margen de ganancia
- △ Su impacto es limitado si no se combina con otras estrategias de marketing

¡Infórmate con nosotros!

Grupo Rescate Al Por Mayor

Proyecto enfocado en empresas mayoristas

"Rescate Al Por Mayor.

Implementación del proyecto:

RESCATE
AL POR MAYOR

Ventajas

BONIFICACIONES EN PUNTOS DE VENTA

- ✓ Incrementan la motivación del personal de ventas
- ✓ Favorecen la rotación del inventario
- ✓ Ayudan al posicionamiento de la marca en el punto de venta
- ✓ Impulsan relaciones comerciales a largo plazo

¡Infórmate con nosotros!

Grupo Rescate Al Por Mayor

¿Buscas comprar al por mayor? ¡Esto es para ti!

La venta a nivel mayorista está pensada para negocios que desean adquirir productos en grandes cantidades a precios competitivos. Ya seas minorista, distribuidor o emprendedor, comprar al por mayor te ofrece:



- Precios preferenciales
- Mayor rentabilidad por unidad
- Acceso a promociones exclusivas
- Disponibilidad constante de stock

¡Impulsa tu negocio con nuestras ofertas mayoristas!

Atención personalizada al cliente

El cliente mayorista suele tener necesidades más complejas, un ciclo de compra más largo y un volumen de negocio significativo.

Beneficios:

- Fidelización del Cliente.
- Aumento de las Ventas.
- Mejora de la Experiencia del Cliente .
- Optimización de Recursos.



Claves para Implementar la Personalización en la Atención Mayorista:

1. Conocer al cliente y segmentar
2. Ofrecer soluciones a medida (precios personalizados, catálogos adaptados, etc.)
3. Utilizar tecnología (CRM, análisis de datos, automatización de marketing)
4. Comunicación proactiva y recopilar feedback

RESCATE
AL POR MAYOR

BONIFICACIONES EN PUNTOS DE VENTA

Son incentivos económicos (como productos adicionales, descuentos especiales o recompensas) que se otorgan directamente al vendedor, distribuidor o minorista, con el fin de promover una marca, aumentar el volumen de compra o posicionar un producto en el anaquel.

¡VISITÁNDOS Y OBTÉN MÁS INFORMACIÓN!

Grupo Rescate Al Por Mayor

Proyecto enfocado en empresas mayoristas

"Rescate Al Por Mayor.

Implementación del proyecto:

BENEFICIOS DE RECOMPRA

¿QUÉ ES?

En el ambiente del marketing este término se clasifica de la siguiente manera:

RECOMPRA DIRECTA:
Situación en la compra de negocios en la cual el comprador vuelve a hacer un pedido en forma rutinaria sin ninguna modificación. Se basa en la satisfacción de compra anterior.



RECOMPRA MODIFICADA:
El comprador quiere modificar las especificaciones del producto, los precios, los términos o simplemente cambiar de proveedor. Regularmente la recompra modificada requiere de participantes adicionales en la toma de decisiones de ambas partes.

VENTAJAS	DESVENTAJA
<ul style="list-style-type: none">Resalta en el punto de venta.Premia a los consumidores habituales.Utilizada como cola promocional ("Y ahora...").Puede colmar con el producto con el producto a los clientes e incitar a repetir la compra.	<ul style="list-style-type: none">No es una buena forma de atraer y retener a nuevos consumidores.Puede resultar una técnica cara.Es un descuento realizado de otra forma.

RESCATE
AL POR MAYOR

Merchandising Ferias y exposiciones dirigidas a mayoristas.

Ventajas de ferias	Desventajas de ferias
<ul style="list-style-type: none">Realiza un gran número de nuevos contactos profesionales en breve espacio de tiempo.Puede tratar con sus clientes en un ambiente distendido apropiado para la promoción de productos y a las relaciones públicas.	<ul style="list-style-type: none">Las ferias mayoristas es que agregan costes al producto y que disminuyen la rentabilidad de los productos que comercializan.

Ventajas de exposiciones	Desventajas exposiciones
<ul style="list-style-type: none">Contacto con los clientes potenciales que son el público objetivo de su empresaSe aumenta la rentabilidad de la exposición comercial al eliminar gastos de alquiler, envío y montaje de stands, viajes, alojamiento, etc.	<ul style="list-style-type: none">Uno de los problemas que pueden surgir en el último escenario es que los patrocinadores tienen la tendencia a contactar a los que asistieron a los eventos anteriores, y muy pocos cuadros de reserva para nuevos expositores que deseen asistir.

Bonificaciones en puntos de venta

Concepto, condiciones de otorgamiento



Concepto	Condiciones de otorgamiento
Descuento ofrecido a los clientes al realizar una compra.	<ul style="list-style-type: none">Programas de fidelizaciónMontos de compra específicosLímites de tiempo

Ventajas	Desventajas
	
Operatividad	
Incentivar las ventas	Reducir márgenes de ganancia
Fidelizar a los clientes	Dificultad en la gestión
Mejorar el posicionamiento	Generar expectativas en los clientes
Incrementar el ticket promedio	

Proyecto enfocado en empresas mayoristas

"Rescate Al Por Mayor. Implementación del proyecto:

Cuento y Recuento

Dirigimos los incentivos a los mayoristas para motivar sus vendedores y garantizar mayor rotación de productos. Un sistema de control registra las ventas y permite que los participantes acumulen premios.

Ventajas

- Pago solo sobre productos con movimiento
- Control de inventario eficiente
- Reabastecimiento rápido
- Posible reducción del precio al menudeo

Desventajas

- Pago a mayoristas hasta que finaliza la promoción
- Riesgo de errores si no se gestiona correctamente
- Limitaciones para mayoristas con poco espacio de almacenamiento




 Grupo Rescate al Por Mayor

MEDIOS PUBLICITARIOS AL POR MAYOR



VALLAS PUBLICITARIAS
Brindan una amplia exposición en áreas de alto tráfico



Permiten llegar a nichos de mercados específicos



Ayudan a comunicar información detallada directamente a minoristas



PUBLICIDAD DIGITAL
Ofrece segmentación precisa de la audiencia y un alcance amplio

TENDENCIAS ACTUALES EN MEDIOS

Explorando cómo la tecnología transforma la forma en que creamos, consumimos y compartimos contenido.



Redes Sociales
Las redes sociales siguen dominando el panorama mediático. Plataformas como TikTok, Instagram y LinkedIn evolucionan constantemente, priorizando contenido corto, video y autenticidad.



Streaming y Entretenimiento Digital
El streaming se consolida con plataformas como Netflix, Disney+ y Twitch. La personalización algorítmica y el contenido original marcan la pauta.



Inteligencia Artificial en los Medios
La IA se integra en la redacción de noticias, generación de contenido y recomendaciones algorítmicas. Herramientas como ChatGPT y DALL-E ya están influyendo en la producción

Proyecto enfocado en empresas mayoristas

"Rescate Al Por Mayor."

Impacto

Impacto a CORTO PLAZO (durante los 6 meses del proyecto)

1. Difusión y visibilidad de los medios promocionales:

El grupo permitió compartir publicaciones informativas, consejos, ejemplos y tips sobre estrategias de promoción mayorista, lo cual acercó herramientas útiles a empresas que muchas veces no conocen estas técnicas.

2. Generación de conciencia empresarial

Se incentivó a los mayoristas a reflexionar sobre la importancia de promocionarse, usando redes sociales, promociones, descuentos, POP, merchandising, entre otro tipo de estrategias.

3. Formación básica para no expertos:

El contenido del grupo sirvió como formación accesible para emprendedores o pequeños negocios, así como público en general; sin conocimientos previos de marketing.

4. Interacción inicial y retroalimentación

Aunque aún limitada, la interacción con los miembros del grupo permitió detectar intereses y dudas, lo que puede orientar futuras estrategias.

Proyecto enfocado en empresas mayoristas

"Rescate Al Por Mayor."

Impacto

Impacto a MEDIANO PLAZO (si se continua el proyecto)

1. Consolidación de una comunidad mayorista

Si se le da continuidad, el grupo puede convertirse en una comunidad de intercambio de ideas y experiencias, promoviendo networking entre mayoristas.

Impacto a LARGO PLAZO (posible potencial)

1. Plataforma educativa informal

El grupo podría evolucionar hacia un espacio educativo más estructurado (como cápsulas, lives, tutoriales), beneficiando a nuevas generaciones de mayoristas o emprendedores.



Proyecto enfocado en empresas mayoristas

"Rescate Al Por Mayor."

Análisis

Trabajar por competencias en proyectos de información promocional es esencial para que las empresas no solo reciban datos, sino soluciones aplicables. Implica la capacidad de analizar y sintetizar información compleja en recomendaciones claras, el pensamiento crítico y creativo para innovar en estrategias, la habilidad para el trabajo en equipo que integra diversas perspectivas, y la capacidad de llevar el conocimiento a la práctica transformando la teoría en planes de acción concretos y resultados tangibles, lo que empodera a las empresas a optimizar su promoción y alcanzar sus objetivos.

Proyecto enfocado en empresas mayoristas

"Rescate Al Por Mayor.

Referencias

Alvarez, R. (s.f.). Publicidad para Mayoristas: Estrategias para tus Ventas, <https://rafaelalvarez.site/publicidad-para-mayoristas/> Carandre & Asociados. (s.f.). El papel del merchandising en ferias y exposiciones, de <https://www.carandre.es/el-papel-del-merchandising-en-ferias-y-exposiciones/> Crespo Anaya, A. (2024). 11 tendencias mayoristas a tener en cuenta en 2024. LinkedIn, de <https://es.linkedin.com/pulse/11-tendencias-mayoristas-tener-en-cuenta-2024-%C3%A1ngel-crespo-anaya-nyv7f> de

El País. (2025). Cuando el que vende es el fan de la etiqueta, <https://elpais.com/extra/publicidad/2025-01-25/cuando-el-que-vende-es-el-fan-de-la-etiqueta.html> de

El País. (2025). Redes sociales a modo de bazares orientales, <https://elpais.com/extra/publicidad/2025-01-25/redes-sociales-a-modo-de-bazares-orientales.html> de

Ensayostube. (s.f.). Promoción de ventas a nivel mayorista merchandising, de <https://www.ensayostube.com/negocios/management/PROMOCION-DE-VENTAS-A-NIV92.php>

Ferysu. (s.f.). Merchandising en eventos y ferias comerciales, <https://www.ferysu.com/merchandising-en-de>

[eventos-y-ferias/](#)

Gestiopolis. (s.f.). Eventos y ferias empresariales para la promoción y el mercadeo, de <https://www.gestiopolis.com/eventos-y-ferias-empresariales-para>

Medios Promocionales de Venta. (2013). 2.4 Bonificaciones en puntos de venta, concepto, condiciones de otorgamiento, ventajas y desventajas, operatividad, <https://mpdv6.blogspot.com/2013/02/24-bonificaciones-en-puntos-de-venta.html>

MSY Invest. (2024). Tendencias clave de la industria para mayoristas en 2024, de <https://www.msy.be/es/tendencias-clave-de-la-industria-para-mayoristas-en-2024-lo-que-necesita-saber-para-su-negocio-pxl->