Buenos días/Buenas tardes *<Insertar Nombre del Gerente o Supervisor>:*

Me dirijo a usted ya que estuve leyendo la información sobre el worksho*p* virtual: ["Diseño y Gestión de Promociones Exitosas"](https://intras.com.do/eventos/4856/diseno-y-gestion-de-promociones-exitosas) que ofrece la empresa [INTRAS](https://intras.com.do/), el cual se llevará a cabo el <*Fecha del evento>.*

Hasta hace todavía pocos años, la relación entre fabricantes y distribuidores estaba marcada por un reparto de roles muy claro: el fabricante era responsable del desarrollo de las marcas y la comunicación con el cliente final, mientras el canal se ocupaba de poner a disposición del consumidor en el punto de venta los productos adquiridos al mejor precio posible. La baja lealtad hacia las marcas, el desarrollo de las marcas propias y el nuevo perfil del consumidor, más informado, más analítico y selectivo, han configurado un nuevo y diferente reto para las compañías, de cara al objetivo de lograr más y mejores clientes. En este contexto las promociones se han convertido en la “estrella” del mercadeo en los últimos anos.

Pero diseñar y ejecutar promociones novedosas y exitosas es un arte de cuidado. No son pocas las campanas promocionales que por falta de pericia terminan generando resultados completamente negativos para la marca, el cliente y la compañía. ¿Cuáles son las técnicas promocionales de última generación? ¿Cómo se debe estructurar un plan de promociones con alta probabilidad de éxito? ¿En qué momentos se deben realizar las promociones y por cuánto tiempo? Estas son solo algunas de las preguntas que hoy, toda empresa debe no solamente hacerse, sino con seguridad saber responder.

A continuación, algunos de los beneficios que obtendría al capacitarme en promociones exitosas:

* Conoceré y analizaré en profundidad los diferentes tipos de promociones para poder elegir correctamente frente a cada necesidad del canal y del tipo de cliente.
* Aprenderé un modelo de atención con una metodología profesional para el diseño, seguimiento y evaluación de una promoción.
* Obtendré conocimientos, ideas, metodologías y herramientas que me permita enfocarme profesionalmente en la construcción de promociones exitosas.
* Desarrollaré un “tool kit” de herramientas necesarias para la implementación de la nueva metodología adquirida y la continuidad de los procesos en el tiempo desarrollando la habilidad necesaria para el uso de estas.

Dicho workshop requiere de una inversión de US$ 345.00, y al concluir el mismo, compartiré los puntos claves del evento, incluidos aquellos que podemos implementar de inmediato para comenzar a mejorar nuestra empresa.

Apreciaría su aprobación, si tiene alguna pregunta, por favor, déjeme saber.

Atentamente,

*<Insertar Nombre>*