

TPRAM

Nombre:

Esperanza del Rosario
Aguilar Carías.

Perm:

Mayte Escobar.

Área:

Marketing

Grado:

lto. administración

Presentación

Este trabajo que
viene a continuación
se trata sobre
estudio de que tan
importante es la
música para los clientes.

Lo más importante
es la música para los
clientes.

Se concide a la música
como un potenciador del ambiente,
no es el punto focal del humor
que intentas crear en tus
compradores. Los clientes no
deben prestar atención a la
música, dice Kurt Mortenson,
ya que esto es motivación.
La música no debe de ser
muy fuerte para los clientes.

Lo importante es sentir
cómodo al cliente ya
que este es un ambiente
de comodidad y calido.

También es posible llamar
la atención del cliente
con la música a la
hora de hacer una promoción.
Ya que esto debe de
ser de agrado, la
misión es tener un
buen desempeño tener
concierto en vivo que
convidan con su familia.
La Atención de la
música así mismo hacen
que tengan unión una
satisfacción o ya sea
con amigos pasarla
en un ambiente feliz.

De manera de tener un
buen desempeño y atención
al cliente.

Criterio.

Me gusta este
contenido a
menudo que
debemos de tener
cuidado a la hora
de poner música en
un negocio.

