

L M M J V S D

\* S Paula García

SE labore \*

\* Los Canales \*

\* S de Tarea  
Producción Nro.

\* S de Una O  
Empresa. \* 1

L M M J V S D

Instituto Privado  
Rafael Arevalo  
Martínez.

Yesica Paola  
García Martínez.

Mayte Escobar

5.º Perito  
Administración  
Empresas.

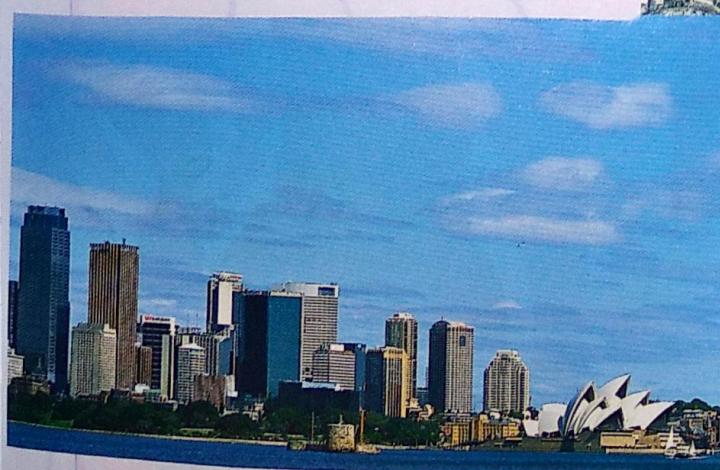
Mercadotecnia

# Introducción.

Para tener una buena publicidad, debemos ver los canales que utilizaremos para mayor resultados, hay varias maneras de elaborar y dar a conocer nuestros servicios y productos.

# Mensajes Transmitidos a través de Canales de Producción.

Hablaremos de todos los medios en el cuál podemos usar, para transmitir y desarrollar, nuestros servicios.



# Servicio al Cliente Por parte del personal de contacto.

Los empleados de contacto, atienden a los clientes personalmente o por teléfono, para tener mejor servicio para sus clientes.



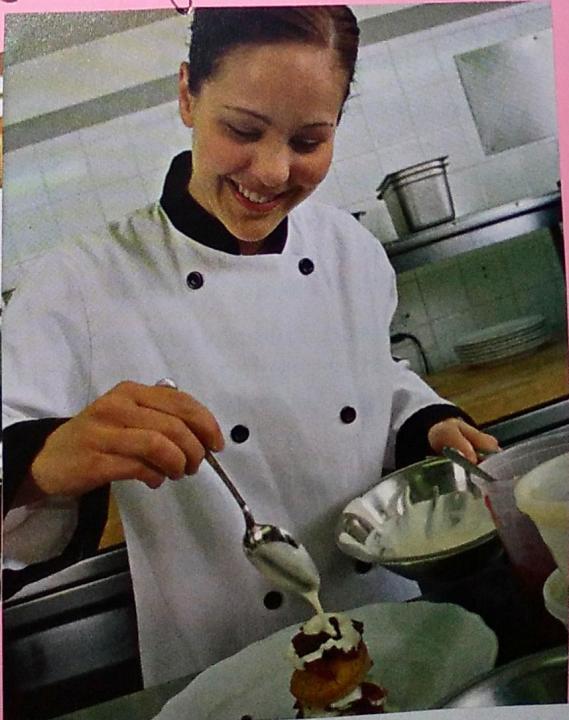
Hello. Can I speak to Rita, please?

This is Rita.



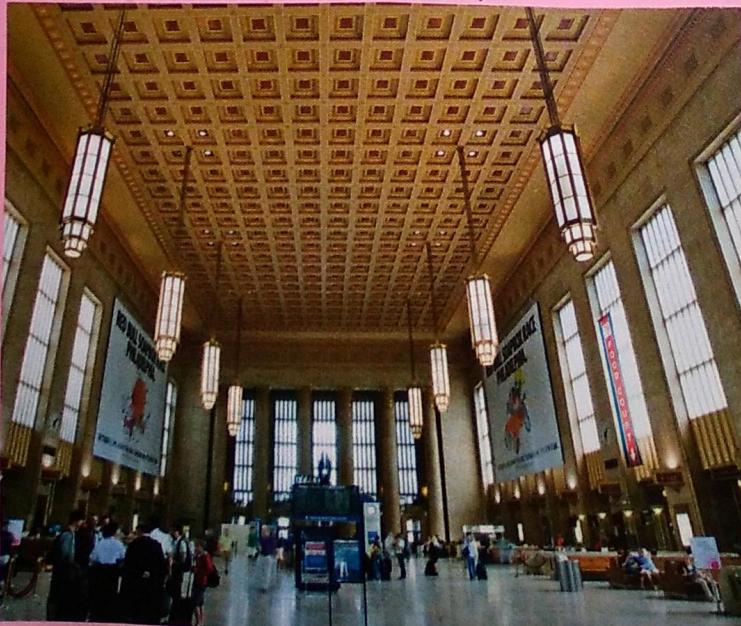
# Capacitación del Cliente.

En Algunas empresas en especial las que venden servicios complejos entre otros negocios, es muy importante para que den un buen servicio. Para mejorar todo.



# Locales de Servicio.

Con el fin de que sus clientes tengan un buen servicio, en el cual ellos puedan satisfacer sus deseos, y tengan una mejor experiencia para su compra.



L M M J V S D

# Mensajes transmitidos a través de Canales de marketing.

**Ventas Personales:** Es un tipo de Comunicación interpersonal, donde de forma directa y personal se mantiene una comunicación oral entre vendedor y comprador.



## Exhibiciones Comerciales:

Es el arte de disponer en los puntos de ventas, los productos de la manera más atractiva ante los ojos de los clientes.

L M M J V S D

## Publicidad:

Es el primer punto, en el cual los clientes ven para conocer los servicios o ya sea el producto, para que poco a poco los vayan conociendo.



## Marketing Directo:

Es un tipo de campaña publicitaria que busca provocar una acción en un grupo seleccionado de consumidores en respuesta a una comunicación por parte de un especialista en marketing.

L M M J V S D

## Promoción de Ventas ❤:

Es un componente del factor de marketing, denominado promoción - Comunicación, cuyos otros componentes son la publicidad, las relaciones públicas y la venta.

## Relaciones Públicas:

Consiste en un proceso de comunicación estratégico que construye relaciones mutuamente beneficiosas entre las organizaciones y sus audiencias.

## Información boca a boca:

Es la información que se da de una persona a otra, y así surgen las cosas y se va conociendo el servicio, o productos.

# Conclusion.

Hay miles de maneras, formas y canales para que las personas puedan ver nuestros productos o servicios, solo necesitamos de un buen equipo y un buen líder, para poder lograr las metas y logros que tenemos como empresa con una buena estrategia y planificación.