

Paola Garcia

El laboore

los Canales

de Tarea
Producción NO.

de una 0
Empresa. 1

Instituto Privado
Rafael Areñalo
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 cual podemos
usar, para transmitir y
desarrollar, nuestros servicios.



Servicio al Cliente Por parte del personal de Contacto v

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



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 experiencias para su compra.



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.

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.

Promoción de Ventas ♥:

Es un componente del factor de marketing, denominado promoción - Comunicación, cuyas otras componentes son la publicidad, las relaciones públicas y la venta ♥

Relaciones Públicas:

Consiste en un proceso de Comunicación estratégica 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 surge las cosas y se va conociendo el servicio, o productos.

Conclusión.

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.