

INSTITUTO PRIVADO RAFAEL ARÉVALO MARTÍNEZ

IPRAM



LITZY ROSITA DE LEÓN RAMÍREZ

4TO PERITO EN ADMÓN. DE EMPRESAS

CATEDRA: MERCADOTECNIA 1

CATEDRÁTICA: MAYTE ESCOBAR

TAREA NO. 5

CICLO ESCOLAR:

2,021

Litzy Rosita de
León Ramírez.
4to. Admón. de
Empresas.

TEXTO PARALELO

Cateda:

MERCADOTECNIA

catedrática:

Mayte Escobar.

Introducción

A continuación presento
un texto paralelo de las
estrategias de riegos.

De qué manera los consumidores manejan el riesgo percibido.

- La gente que se siente incómoda con los riesgos percibidos durante la etapa previa a la compra puede utilizar varios métodos para reducirlos. De ahí, es probable que usted haya probado algunas de las siguientes estrategias de reducción de riesgos antes de decidir la compra de un servicio:
 - Buscar información de fuentes personales respetados (familiares, amigos, compañeros.)
 - Confiar en una empresa que tiene buena reputación.
 - Pedir garantías.
 - Visitar las instalaciones del servicio o probar algunos aspectos de éste antes de comprarlo.
 - Preguntar a empleados conocedores sobre los servicios de la competencia.
 - Examinar indicios tangibles u otras evidencias físicas.
 - Usar internet para comprar ofertas de servicios y para buscar críticas y evaluaciones independientes.

Comentario Personal

- Para poder tener una buena experiencia con el producto, hay que buscar información de nuestras fuentes más confiables, si la otra persona ya probó el producto y le gustó, lo recomendará.
- Hay que visitar las instalaciones del servicio para poder examinarlo y verificar que esté en buenos estados.
- Siempre hay que pedir garantía del producto, por si trae defectos de fábrica o si se llega a descomponer.



De qué manera los consumidores manejan el riesgo percibido.

- La gente que se siente incómoda con los riesgos percibidos durante la etapa previa a la compra puede utilizar varios métodos para reducirlos. De ahí es probable que usted haya probado algunas de las siguientes estrategias de reducción de riesgos antes de decidir la compra de un servicio:
 - Buscar información de fuentes personales respetadas (familiares, amigos, compañeros).
 - Comprar en una empresa que tiene buena reputación.
 - Pedir garantías.
 - Visitar las instalaciones del servicio o probar algunos aspectos de éste antes de comprarlo.
 - Preguntar a empleados conocedores sobre los servicios de la competencia.
 - Examinar indicios tangibles o otras evidencias físicos.
 - Usar internet para comprar ofertas de servicios y para buscar críticas y evaluaciones independientes.

Comentario Personal

- Para poder tener una buena experiencia con el producto, hay que buscar información de nuestros fuentes más confiables, si la otra persona ya probó el producto y le gustó, lo recomendará.
- Hay que visitar las instalaciones del servicio para poder examinarlo y verificar que esté en buenos estados.
- Siempre hay que pedir garantía del producto, por si trae defectos de fábrica o si se llega a descomponer.



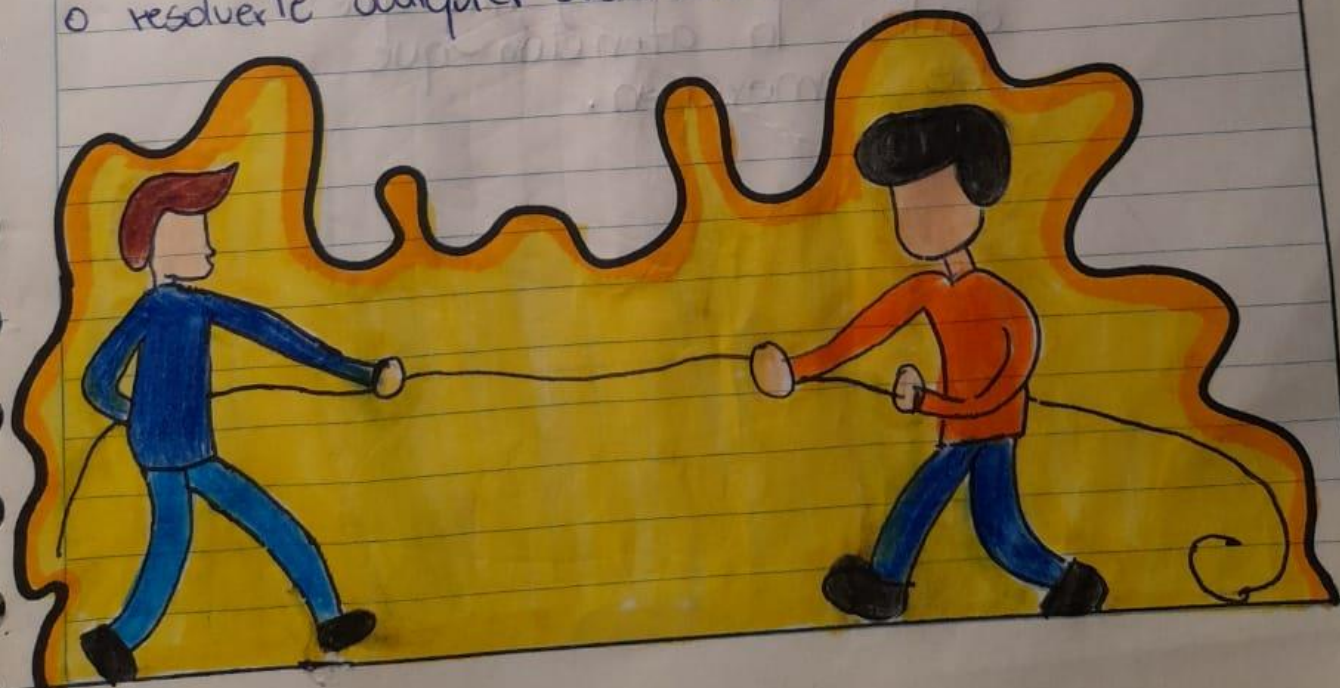
Estrategias de reducción de riesgo de los Proveedores

• Las empresas que están bien manejadas trabajan duro para reducir el riesgo percibido al adquirir ciertos servicios, especialmente cuando éstos son costosos y tienen resultados perdurables. Las estrategias varían de acuerdo con la naturaleza del servicio, y pueden incluir todas o algunas de las siguientes características:

- Ofrecen garantías de desempeño.
- Otorgan garantías de devolución del producto o del servicio prestado.
- Permiten que los clientes potenciales vean una presentación anticipada del servicio a través de folletos, sitios web y videos.
- Animar a los clientes potenciales a visitar las instalaciones de servicio antes de la compra.
- Capacitan a los miembros del personal para que sean respetuosos y muestren empatía al tratar con los clientes.
- Proporcionan acceso las 24 horas del día, los siete días de la semana.

Comentario Personal.

- La mejor manera de poder ganarle a la competencia es teniendo a un buen personal, capacitarlo, darle al cliente un buen servicio, productos de calidad, ofrecerle al cliente garantía del producto, tratar bien al cliente, proporcionar acceso de ayuda las 24 horas del día, los 7 días de la semana, resolverle dudas y todo sobre problemas previstos.
- Permitirle a los clientes acceso a información en línea, o resolverle cualquier duda sobre el producto.



Estrategias de reducción de riesgo de los Proveedores

- Las empresas que están bien manejadas trabajan duro para reducir el riesgo percibido al adquirir ciertos servicios, especialmente cuando estos son costosos y tienen resultados perdurables. Las estrategias varían de acuerdo con la naturaleza del servicio, y pueden incluir todos o algunos de las siguientes características:
- Ofrecen garantías de desempeño.
- Otorgan garantías de devolución del producto o del servicio prestado.
- Permiten que los clientes potenciales vean una presentación anticipada del servicio a través de folletos, sitios web y videos.
- Animar a los clientes potenciales a visitar las instalaciones de servicio antes de la compra.
- Capacitan a los miembros del personal para que sean respetuosos y muestren empatía al tratar con los clientes.
- Proporcionan acceso las 24 horas del día, los siete días de la semana.

Comentario Personal

- La mejor manera de poder ganarle a la competencia es teniendo a un buen personal, capacitarlo, darle al cliente un buen servicio, productos de calidad, ofrecerle al cliente garantía del producto, tratar bien al cliente, proporcionarle acceso de ayuda las 24 horas del día, los 7 días de la semana, resolverle dudas y todo sobre problemas previos.
- Permitirle a los clientes acceso a información en línea o resolverle cualquier duda sobre el producto.



Comentario Personal.

El trabajo que presenté me hizo darme cuenta de lo que le gusta y no a las personas, en este caso los clientes, hay que darles la atención que se merecen.