

Nombre:

Manfredo Benjamín López Castillo

Grado:

6to Perito Contador

Curso:

Organización De Empresas

Catedrática:

Mayte escobar

Actividad:

#6

Instituto:

IPRAM

Actividad #6.

"Empresa León" Departamento de Compras:

Primer paso para una buena planificación de compras es organizar las ventas, esto va a depender del plazo que determines y tambien del mercado en el que actues.

Luego ajustar el presupuesto de la empresa a las necesidades, tienes que saber exactamente lo que vas a comprar y cuanto vas a comprar, siempre tomando en cuenta el presupuesto y las ganancias.

Departamento de Ventas:

Primero conocer el producto el cual estamos ofreciendo ya que de esta forma tendríamos la capacidad de comunicar a los clientes las características o funciones del producto.

Conocer bien al cliente para saber que producto busca.

Conocer o investigar a la competencia para saber contra quien competimos, a que se dedican o como lo hacen así tendremos una ventaja.

Por ultimo definir al equipo de ventas, aquellos que estan capacitados para poder comunicar a los clientes los beneficios o las ofertas.

Departamento de Precio

Primero establecernos al tipo de Marketing. Ver el precio del producto. para así ver si al hacerle descuento quedaría alguna ganancia, sino también venderlo a precio de mercado.

Para aquellos que consumen por mayor cantidad se les haría un descuento para que ellos puedan estimular a los clientes a comprar.

Al seguir una buena estrategia de precios puede que la empresa obtenga ganancia.

Pero no siempre tendrá las mismas estrategias.