

INSTITUTO PRIVADO MIXTO

"RAFAEL AREVALO MARTINEZ"

MAYTE ESCOBAR

MADELIN ESTER MO VASQUEZ

ETO. ADMINISTRACION

MERCADOTECNIA

TAREA #1

CANALES DE PRODUCCIÓN

2021

Mercadotecnia

Blogue 4



Canales de Producción.

Empleados que tienen contacto con el cliente y personal del centro de atención.

- 1) Brindar un trato personalizado
- 2) Ayudar a los clientes a que se identifiquen con la marca
- 3) Liderar los equipos y ^{realizar} ~~generar~~ ^{reconocimiento} ~~fidelización~~
- 4) Conocer al público y generar fidelización.
- 5) Crear relaciones saludables con los empleados.

Publicidad.

El desarrollo de mensajes, campañas y estrategias ya sean para medios convencionales, o no convencionales de comunicación, televisión, radio, revista, prensa, internet, creados netamente por el consumidor una mejor forma de entender esto es diciendo que el consumidor crea la idea y la locata.

Marketing en Línea.

Es un sistema para vender productos y servicios a un público seleccionado que utiliza internet y los servicios comerciales en línea mediante herramientas y servicios de forma estratégica.

No Madelin.

Página de Internet.

En el publicaras información de valor que ayude al visitante a solucionar un problema y lo dirija hacia la compra del producto.

Promociones de Ventas

Consiste en incentivos de corto plazo a los consumidores, a los miembros del canal de distribución o a los equipos de venta que buscan incrementar la compra o la venta de un producto o servicio.

Ventas Personales

Implica que la comunicación sea en persona o a través de llamada, en todos los casos ofrece la oportunidad de argumentar y convencer al prospecto de manera personalizada sobre los beneficios que le brindará la compra del producto.

Comunicación de boca en boca.

Es una técnica milenaria que se basa en hacer feliz al cliente no solo a través del producto que se le ofrece si no tomando en cuenta muchas otras vertientes que lo hagan sentir parte de la organización.

Mo Madelin
Semana 28

