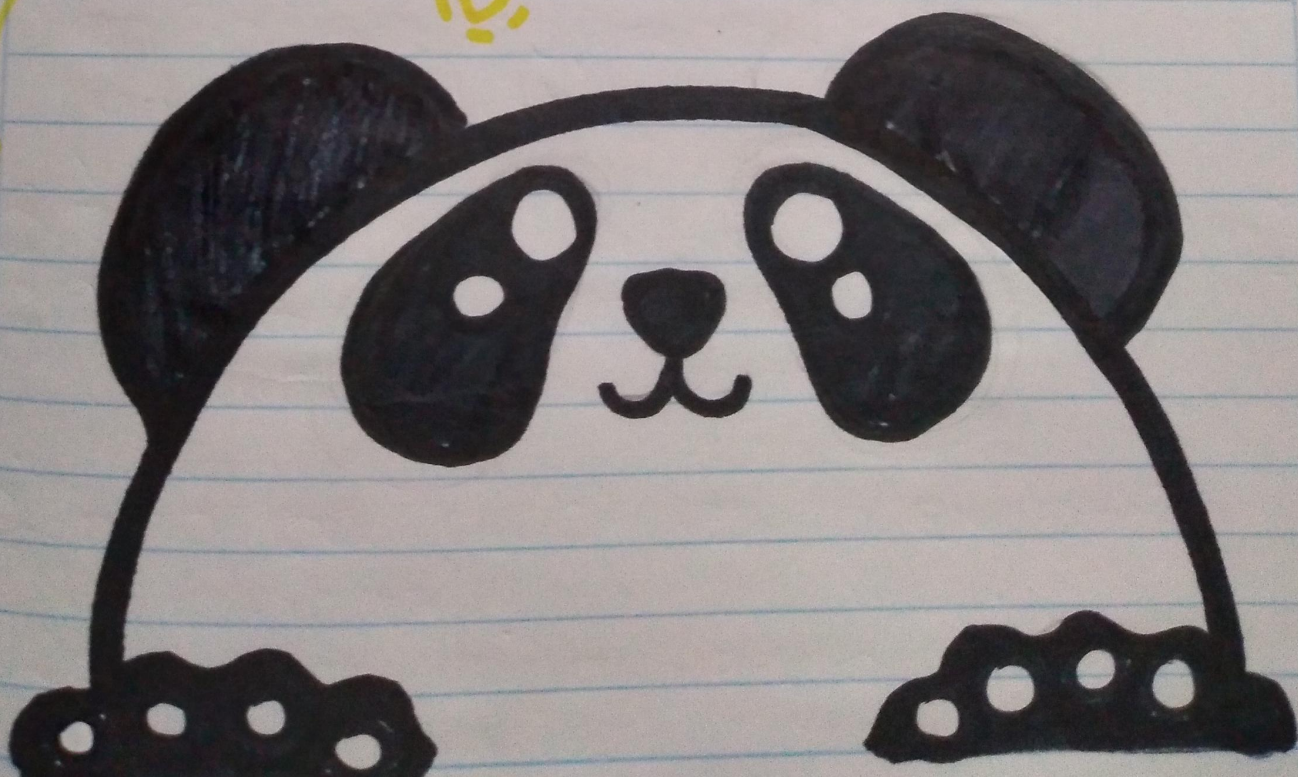


Mercadotecnia

Guarta

Unidad



Nombre: Angeles Marteny Pérez

Materia: Mercadotecnia

Maestra: Mayte Escobar

Grado: 5to. Perito en Administración de Empresas.

Bloque: 4ta. Unidad.

Tarea: Canales de Producción.

Introducción

Los temas a continuación serán muy importantes ya que nos servirán para tener una correlación y aprendizaje para quien tenga que aprender de ellos

Indice

Caratula - - - - - 1

Conclusión - - - - - 2

Mensajes transmitidos - - - - - 3

Servicio al cliente - - - - - 4

Capacitación al cliente - - - - - 5

Locales de servicio - - - - - 6

Mensajes transmitidos - - - - - 7

Ventas Personales - - - - - 8

Exhibiciones Comerciales - - - - - 9

Marketing Directo. - - - - - 10

Publicidad - - - - - 11

Capacitación del cliente

Algunas personas en las empresas, especialmente las que venden servicios complejos entre negocios, ofrecen cursos de capacitación formales para familiarizar a sus clientes con el producto de servicio y enseñarlos a utilizarlo mejor.

Locales de Servicio

Tanto los mensajes planeados como los involuntarios llegan a los clientes a través del propio ambiente de la prestación del servicio.

Ventas Personales

Los encuentros interpersonales en los que se buscan educar a los clientes y promover la preferencia por una marca o productos específicos.

Exhibiciones Comerciales

En el mercado entre negocios, las exhibiciones comerciales son una forma popular de publicidad que también brinda importantes oportunidades para las ventas personales.

Publicidad

Al ser el tipo de comunicación dominante del marketing de consumo, con frecuencia la publicidad es el primer punto de contacto entre los vendedores de servicios y sus clientes.

Marketing Directo

El marketing es la publicidad para poder atraer y sustituir otros medios no eficaces y así tener ganancias.

Conclusión

Esto es muy importante saberlo y ponerlo en cuenta, ya que esto es muy importante, si es que tenemos una empresa para poder brindarles un buen servicio.