



Instituto Privado
Rafael Arevalo Martinez

Nombre: Astrid Adriana
Apellidos: Alvarado Antonio

Curso: Mercadotecnia

Grado: 4to Perito en Administración
de empresas

Catechista: Daniel Mayto
escolero





Estrategias



de

Riesgo

● **Garantía de desempeño** es cuando una empresa deja en oferta algún producto.

● **Otorgan garantía de devolución de dinero** la misma hace la dice otorgar al cliente su dinero si no le gustó el producto.

● Permitir que los clientes vean por medio de sitios web u otras medidas con anticipación del producto que piensan comprar.

● Deben que muestren clientes potenciales puedan convencer que el producto que estamos vendiendo es de muy buena garantía.

● en cada producto dejar mínimo una hoja de instrucciones de mínimo como pedir o utilizar el producto.

● Deben capacitar al personal para que sea amable con el consumidor y pueda desarrollar mejor sus capacidades.

● La empresa debe tener un servicio por el cual puedan enviar mensajes gratuitos para poder proporcionar publicidad y estar al pendiente las 24 horas.

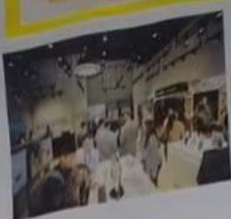
● Transmisión de mensajes al teléfono de la empresa por cualquier problema que el cliente presente de su producto.

● Deben de cambiar en una empresa que tenga buena reputación.

● Visitar las tiendas de la empresa y probar algún servicio o producto de la empresa para saber si es de buena calidad.

● Preguntar a empleados, proveedores de la competencia.

● Usar internet para conocer opiniones de los clientes y poder mejorar el producto.



● Garantía de desempeño es cuando una empresa deja en oferta algún producto.

● Otorgar garantía de devolución de dinero la misma hace lo dice otorgar al cliente su dinero si no le gusta el producto.

● Permitir que los clientes vean por medio de sitios web u otras medianas con anticipación del producto que piensan comprar.

● Deben que nuestros clientes potenciales puedan convencer que el producto que estamos vendiendo es de muy buena garantía.

● En cada producto dejar mínimo una hoja de instrucciones de mínimo como pedir o utilizar el producto.

● Deben capacitar al personal para que sea amable con el consumidor y pueda desarrollar mejor sus capacidades.

● La empresa debe tener un servicio por el cual puedan enviar mensajes gratuitos para poder propagar por publicidad y estar al pendiente las 24 horas.

● Transmitir mensajes al teléfono de la empresa por cualquier problema que el cliente presente de su producto.

● Deben de confiar en una empresa que tenga buena reputación.

● Visitar las tiendas de la empresa y probar algún servicio o producto de la empresa para saber si es de buena calidad.

● Preguntar a empleados, conocedores de la competencia.

● Usar internet para conocer opiniones, opiniones de los clientes y poder mejorar el producto.

