

Instituto Privado
Rafael Arreola Martínez

Nombre: Artiel Adriana

Apellido: Alvar Antonio

Curso: Administración

tema: (3) Planeación estratégica

Domanda: 3

Catedrático: Domingo Mayte

Grado: 4to Perito en administración
de empresas

Introducción

La estrategia, la planeación estratégica, ¿Qué es la planeación?
¿Para qué sirve? muy simple es una implementación de planes para llegar a un objetivo deseado, más sirve para que el cliente pueda poder llamar la atención de los consumidores.

Conclusión

En mi trabajo explico una estrategia de como atraer a los clientes para que ellos puedan consumir mi producto o que tengan esa curiosidad de la clase de comida que ofrece mi restaurante

Mi estrategia

una de las estrategias que yo utilizare para llamar la atención de los clientes es **Productos Rentables** a que me refiero con eso identifico mis alimentos y bebidas que me den dinero me den su fin de mes, no se trata de ofrecer de todo en cada momento, si no de sugerir los productos más rentables para el negocio, también pienso **Formar a mis clientes** a que me refiero pienso utilizar palabras sugerentes para que tus clientes no puedan resistir tu ofrecimiento es necesario también **Formar a tu equipo** de modo que tenga un restaurante muy bonito, con una carta cuidada y que yo tenga muchas ilusiones con mi negocio, si mis empleados o personal no sale que tiene que hacer, cómo, cuándo me pague, entonces no voy a ningún lado, eso es

la razón por la que hay
que saber como llegar
a los consumidores y
también saber dirigir a
los empleados (Personal).

Elle se trata de vender es

Deducir hay que ser
matutales y nunca insistentes
solo se trata de encontrar

la forma correcta de llegar a ellos