

Nombre : Rafael Antonio Arceaga

Catedrática

Sonia Mayte Aguilan

Curso

Merchandotecnia

1

Tarea

5 estrategia atención al cliente

Grado

4to administración

establecimiento

IDRAM

Ciclo escolar:

2021

Estrategia de atención al cliente

Se le debe dar muy buena atención y servicio para que se vaya satisfecho de los servicios de la empresa y así que el se quede con ganas de volver a comprarle productos a nuestra empresa, gracias no solo a los precios sino al servicio que se le da.

• Propuesta de valor

El valor del producto debe ser razonable, no muy exagerado porque de eso depende si el cliente quiere comprarlo.

• Clientes y necesidades

lo que los clientes buscan y necesitan es que les den un buen servicio y producto a un muy buen precio

• Competidores

debemos ser mejores que las empresas rivales, en la calidad del producto y el servicio que damos.

• Recursos y competencia

los clientes cuentan con recursos regulares, por lo tanto debemos tratar de tener precios mas bajos que la competencia

• Socios

deben ponerse de acuerdo
para implementar nuevas
estrategias de servicios

• Modelo de ingresos

tratar manera de generar
la mayor parte de ingresos
cada día

• Precios y costos

debemos tener precios bajos
pero también no demasiado
y a que no nos dejara
ganancia.

Comentarios

debemos tratar la
manera de llamar
la atención de
nuestros clientes
para que podamos
vender mas nuestro
producto