

estrategia de la atención al cliente.

la propuesta de valor: una propuesta de valor puede ser una buena oferta al cliente al ofrecerle algo de buena calidad y a buen precio y que pueda quedarse satisfecho y con las ganas de volver a regresar a consumir producto o cualquier otro tipo.

Clientes y necesidades: A los clientes muchas veces buscamos de suplir sus necesidades y fomentar una al cliente que nos conviene ayudar y salvar si nos beneficia en algo que la empresa pueda contribuir o servir al cliente.

Competencias: En lo que es al comercio y lo mercadotécnico. Siempre tiene que haber un giro con quien compite y lograr mejorar nuestra calidad de producto para poder lograr un acenso y llevar la delantera.

Procesos y competencias: Se llama de tener a la mano todos los recursos necesarios para atender al cliente y que tenga la satisfacción de haberlo y que no se vaya otra vez al comercio o empresa competitiva, y que pueda quedarse satisfecho con todos los recursos y atenciones.

López Prissy

egresos: También es bueno tener accionistas
como socios financieros en la empresa.

cuadro de ingresos: Con nuestros clientes debemos
tener un buen ingreso como egreso.

Riesgos y costos: También debemos ver los
riesgos de obtener clientes
que no dejan ningún recurso
y también nuestros costos
que lleva nuestros costos