

Instituto privado Rafael
Arenal Martínez

Nombre:

Lesly Fernanda Lopez

Maestra:

Mayte Escobar

Curso:

Mercadotecnia

Grado:

4to Administración

Año:

2021



Samsung Triple Camera

Tomada con mi Galaxy A30s

Reduce el riesgo que tus clientes toman al comprarte.

Cada vez que adquieres un producto o servicio nuevo tomas un riesgo de compra te gustara te sorprenda sea lo que buscas resolveras tus problemas etc.

Una de las razones mas importantes del porque la gente no compra productos o servicios de una marca que desconoce a pesar de que pueda permitirselo es que no quiere cometer un error

Reducir el riesgo de tus clientes al comprarte podra influir hasta un 80% a favor de tu negocio

Si hay alguna posibilidad de que alguien se equivoque al adquirir algo lo mas comun es que mejor no lo compre no se arriesgara a estar peor sin ello no?

por ellos muy importante eliminar lo mas que se pueda la posibilidad de que cualquier cometa un error cuando adquiere a tu producto o servicio

Como hacer esto? Bien cuando estudiamos a nuestro mercado es importante que no solo busquemos que es aquello que quiere o necesita tambien debemos identificar sus miedos preocupaciones y los problemas que los impidan afectar

Ahora debemos identificar cuantos de esos miedos son reales y cuantos de esos miedos son reales y cuantos son percepciones una vez hecho esto podemos revisar nuestra oferta completa no solo el producto físicamente sino todo aquello que encierra un trato comercial con nuestra marca

Si un producto o servicio no cumple con las expectativas del cliente la mayoría de los negocios

 Samsung Triple Camera

Tomada con mi Galaxy A30s

Criterio Personal

Pues doy por finalizada mi
trabajo de que habla sobre el tema
de estrategia que nos ha enseñado
que aprender de muchas cosas
y es muy interesante