

~~Establecimiento~~
Instituto Privado Rafael
Arevalo Martinez

~~Nombre~~
Hanny Daniels Mazariegos de
León

~~Docentes~~
Mayte Escobar

~~Grado:~~
5to Administración

~~Áreas~~
Mercado técnica II

~~Ciclo~~
Escuela
2021

Canales de Producción

Servicio al Cliente: Los empleados de contacto pueden atender a los clientes personalmente o por teléfono.

Capacitación del cliente: Algunas empresas especialmente las que venden servicios complejos entre negocios ofrecen cursos de capacitación.

Locales de Servicio: Tanto los mensajes planeados como los involuntarios llegan a los clientes a través del propio ambiente de la prestación del servicio.

Ventas personales: Los encuentros interpersonales en los que se busca educar a los clientes y promover la preferencia.

Exhibiciones Comerciales: En el mercado entre negocios, las exhibiciones comerciales son una forma. Son una forma popular de publicidad.

Publicidad: Al ser tipo de comunicación del Marketing de Consumo con frecuencia la publicidad es el primer punto de contacto entre los vendedores

Marketing directo: Incluye herramientas como el correo postal mensajes telefónicos grabados faxes y Corricos

Promoción de Ventas: Es útil considerar las promociones de Ventas como una comunicación aunada a un incentivo

Relaciones públicas: Emplean esfuerzos para estimular el interés positivo por una organización



