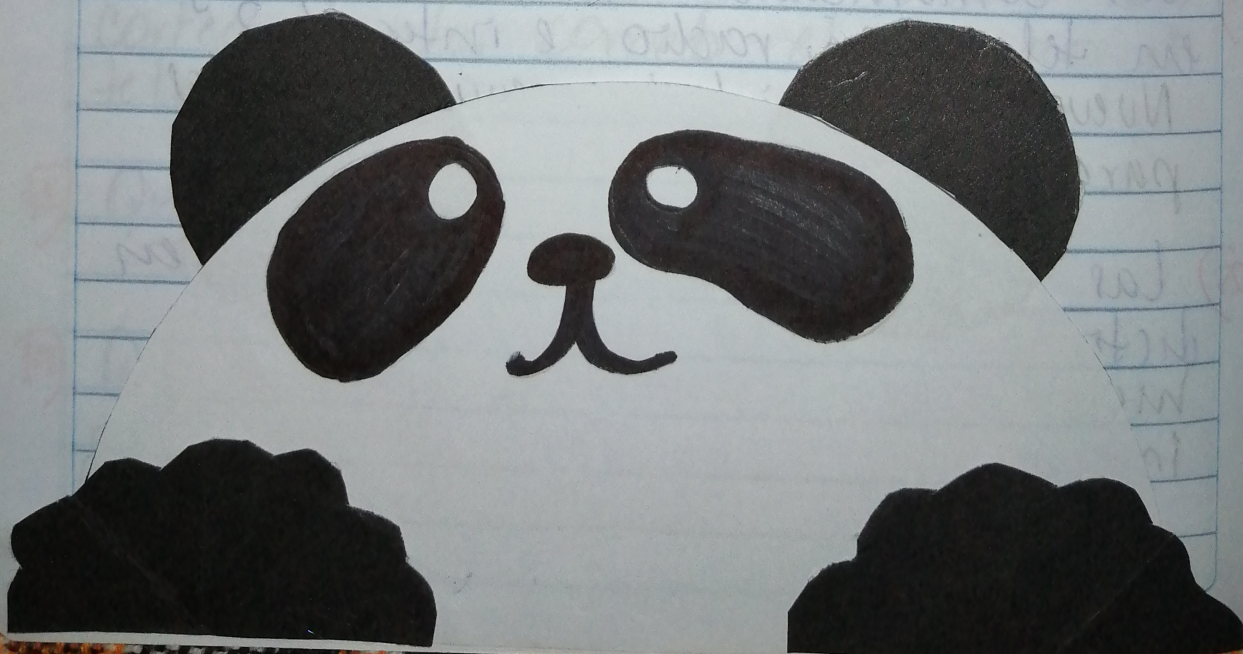
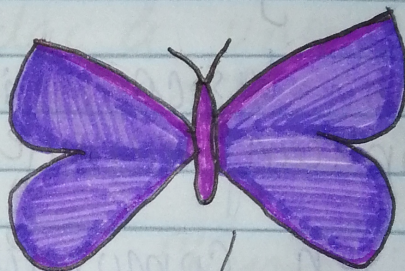


L M M J V S D

4to. BLOQUE

Merca



Nombre:

Irma Lizette Michicoj Matias

Grado: 5to Admon

Curso: mercadotecnia

Catedratico:

mayte Escobar

Tarea no 1

Canales de producción
de una Empresa

Introducción

Las compañías rara vez llevan sus productos al consumidor final, en cambio estas lo hacen por diferentes medios en este caso por medio de los canales de producción que comprende la comunicación que las empresas pueden utilizar cabe mencionar que pueden ser de tipo formal e informal de esta manera tienen contacto con los clientes.

Indice

Indice

- 1..... Carátula
- 2..... Introducción
- 3..... Índice
- 4..... Canales de Producción
- 5..... Publicidad
- 6..... Conclusión

Canales de Producción

Locales de Servicio:

Los mensajes llegan a los clientes a través del propio ambiente de la prestación del servicio pueden distribuirse en forma de banners, carteles, avisos y folletos para coordinar los elementos visuales tanto de dentro como de fuera para complementar el posicionamiento de la empresa y moldear la forma para la experiencia de los clientes.

Ventas Personales:

No sirve para determinar la información por intercambiar y examinar las opciones de la mezcla promocional, así también evaluar la eficiencia relativa de las opciones y determinar la rentabilidad.

Exhibiciones Comerciales:

No ayuda a disponer de los puntos de ventas los productos de la manera más atractiva para atraer la mirada de los clientes para poder captar la atención y tener deseo de comprar.



Publicidad:

Es el canal más importante porque por medio de él se puede aumentar el crecimiento de la empresa ya por su medio damos a conocer el producto o servicio y su misión es convencer a los clientes a consumir el producto o servicio.

Marketing directo:

A través de él se puede establecer un diálogo con los clientes y mantener ese contacto con ellos lo más que se pueda.

Promoción de Ventas:

Es uno de los elementos para la promoción que se emplea para apoyar a la publicidad y a las ventas personales de tal forma resulte más efectiva.

Relaciones Públicas:

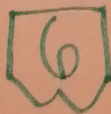
La tarea principal de esta herramienta es tener una comunicación estratégica mutuamente beneficiosa entre otras empresas y audiencia para comunicar la marca del producto o servicio.

Comunicación de boca en boca:

Es una de las herramientas que permite que la información acerca del producto se transmita de una persona a otra en la actualidad es muy común para promocionar el producto basándose en la participación de los clientes.

Conclusion

Este trabajo me sirvió para
saber y comprender como funcionan
los canales de producción y para
mantener una buena comunicación
con los clientes utilizando las
herramientas necesarias.



Comentario:

A través de los canales de producción podemos presentar a los clientes el producto o servicio, mantenerlos informados sobre lo referente al producto utilizando las herramientas de comunicación tanto como la publicidad, promoción de ventas y exhibiciones comerciales, para que se sientan tomados en cuenta.