

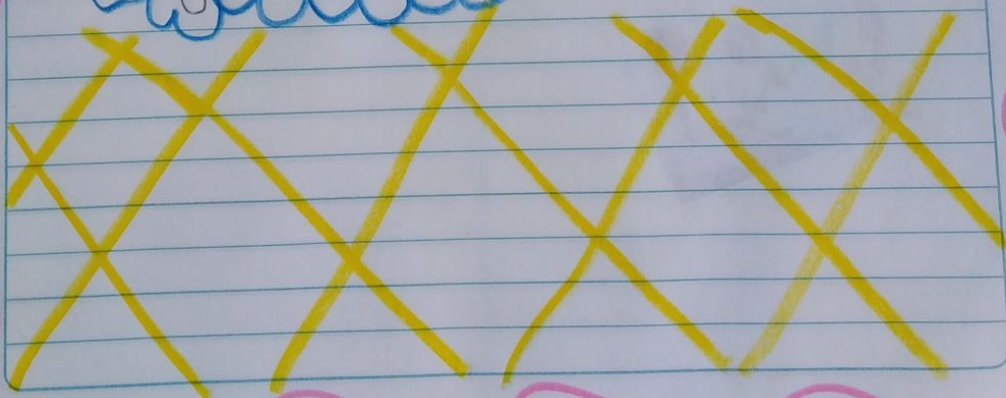
IPRAM

Jessica Sofía
Rodríguez Hernández

4to administración de
Empresas

→ Mercadotecnia

Mayra Escobar

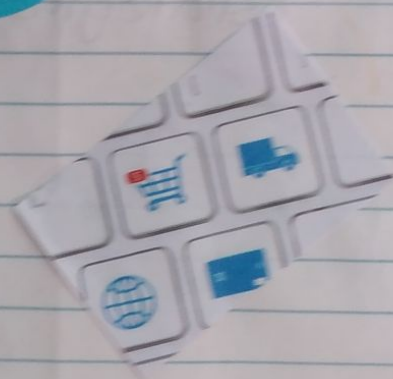


Presentación

Presento un texto
paralelo de las
estrategias de riesgos.



Texto
Paralelo



- **Garantía de desempeño**
cuando una empresa
dega en oferta el
producto

- **Garantía de devolución
de dinero**: otorgamos
al cliente su dinero
si no le sale bien
el producto

- permitir que los
clientes vean el
producto y ver que
producto piensan comprar

- debemos mostrar al
cliente y convencerlo
que el producto que
estamos vendiendo es
de buena calidad

- Tenemos que capacitar
al personal para que
sea amable y que
tenga paciencia al
servir a los
clientes.

Tener amabilidad
debemos tener un
Teléfono al cual
puedan llamar o mandar
mensajes las 24 horas
y pueden llamar a la
empresa por cualquier duda

60 Días de Garantía

SI NO ESTAS FELIZ CON ESTE PRODUCTO - SOLO ENVIANDOS UN MAIL Y TE DEVOLVEREMOS TU DINERO!

100% Satisfacción Garantizada!



Devoluciones

¿Llegó dañado su producto?
No se preocupe se lo
reemplazamos, conozca el
proceso de devolución.



De que manera pueden los consumidores manejar el riesgo percibido.

- Buscar información de fuentes personales Respetadas



- Confiar en una empresa que tiene buena reputación



- Pedir garantías



- Visitar las instalaciones del servicio. o probar algunos aspectos antes de comprarlo



- Preguntar a empleados conocedores sobre los servicios de la Competencia.



Comentario Personal

me gusta mucho el Tomar
porque son maneras de ofrecer
un producto al cliente y
sobre todo tener paciencia
y darles seguridad
para que estén dispuestos
a comprar el producto.