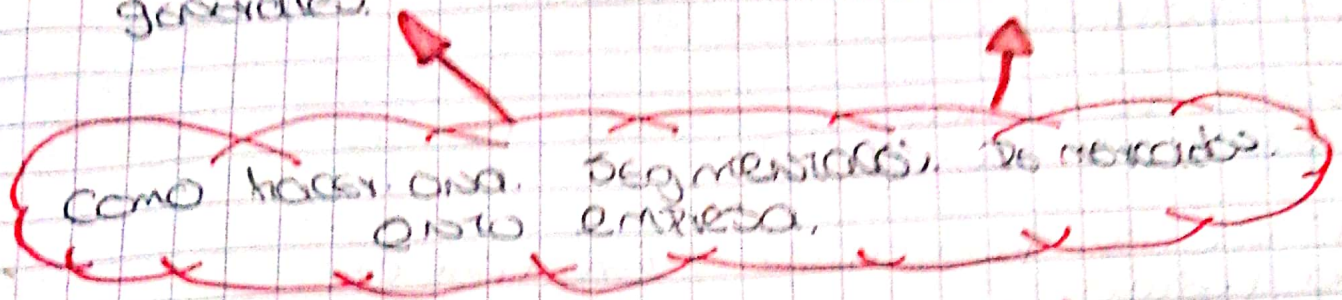


segmentación de mercados.

Considerar criterios generales.

Elegir el mercado objetivo.



Perfil de consumo

Diseño de la estrategia marketing.

Unidad productiva

1 Como realizar los proyectos de los clientes?

R/ = Diferencia el trabajo de ventas e estudia bien los leads antes de prospectar.

Sistematiza el flujo de comunicaciones.

Entiende que equipo de atención.

Conoce que mercado de actuación.

2 A que grupo de clientes va dirigido tu producto.

R/ = A todos los clientes que nos da prioridad.

3. Que variables consideras hacen parte del perfil de consumo en tu idea de Perfil de esta idea de negocio.

R1- Por otro el Buen producto pero poca polifuncion.

4. Como realizarias la venta de tu producto o servicio?

R1- Oremos. Pomicilio y Entico cada pedido.