

Segmentación de Mercados.

1. ¿Cómo realizarías los prospectos de los clientes?

R: Diversifica el trabajo de ventas, Estudia bien los leads antes de prospectar, Sistematiza el flujo de Comunicación, Entrena tu equipo de atención

2. A que grupo de clientes va dirigido tu producto.

R: A todo tipo de población.

3. ¿Que variables consideras hacen parte del perfil de consumo en tu idea de negocio?

R: Una buena publicidad y un buen producto.

4. ¿Cómo realizaras la venta de tu producto o servicio?

R: En el lugar del negocio y Domicilios.