

Artística.

PROPOSITO: Identificar las posibles y variadas percepciones de la realidad, fomentando la ejecución de la práctica personal, crítica y actualizada.

SOLUCION.

- 1 las empresas innovadoras potencializan su competitividad en el mercado. Esto sucede por que son capaces de agregar valor por medio del desarrollo o mejora de productos, modelos de negocio o procesos organizacionales, como la logística y el marketing.
- 2 un beneficio es el uso positivo que un cliente hace de una característica del producto o servicio, y que le ayuda a cubrir una necesidad o deseo específico por eso los mejores productos y servicios son aquellos que fueron diseñados con un perfil de cliente como objetivo. Como siempre la clave esta en el cliente.
- 3 los clientes reales: son aquellos, ya sean personas u organizaciones, que le hacen compras a la empresa de manera constante o en fechas recientes. los clientes potenciales: es toda aquella persona, empresa u organización que puede convertirse en un cliente de tus productos y servicios.