

La Comercialización

El Proceso del Comercialización

Comercialización

- 1 La mercadotecnia como factor de competitividad

Estrategias comerciales a corto plazo

- 1 La competencia
- 2 Los precios
- 3 Tratado
- 4 Productos
- 5 servicio al cliente

Planeación comercial

- 1 El marketing mix
- 2 Evaluación del Plan comercial

Ventas

- 1 La función de ventas
- 2 Administración de fuerza de ventas

Imagen y publicidad

- 1 La publicidad
- 2 Plan de publicidad

Actividad:

1. Que entiende por Comercialización
2. Dentro de los procesos de comercialización ¿Cuál le parece más importante? y por qué
3. Qué relación existe entre imagen y publicidad.
4. ¿Cómo se realiza una adecuada administración?

Solución

1. R/ Para mí la comercialización es las acciones y medidas que hay que tomar para mejorar las condiciones de venta de un producto o la empresa como tal, Publicidad, Precios, ETC.
2. R/ Para mí el más importante es las estrategias comerciales, porque hay que saber como manejar los temas de la competencia, saber administrar los precios, y tener un servicio al cliente excelente.
3. R/ La imagen publicitaria es el recurso usado en las campañas de publicidad para elaborar una pieza de divulgación capaz de incentivar la decisión de compra en el consumidor a partir de las percepciones visuales. Captar la atención de potenciales compradores y clientes es algo que constantemente se proponen las marcas.
4. R/ Para mí uno de los factores para una buena Administración son:
 - Tener control y registro de las operaciones
 - Gestionar el tiempo y las metas

- Trabajo en equipo
- Conocer bien al cliente
- Tener un buen líder
- Conocer a detalle el producto del negocio