

TALLER #11

Actividad.

1 ¿porqué crees que tu empresa es competitiva?
-va p

Respuesta:

Mi empresa es competitiva ya que ofrecemos una gran eficiencia en la ejecución del proyecto.
Y ser una empresa que trabaja el 100%
Materiales de muy buena calidad, y muy bien reconocidos.

2 ¿que beneficio trae a los clientes tu producto?
-to.p

Respuesta:

El beneficio que damos es de remodelaciones en tus espacios favoritos y darle mas alegría a tu vida.

3 Elabore el Organigrama de tu empresa.

4 Elabore un Cronograma de actividades.

5 ¿que son los clientes reales y potenciales?
-les p

Respuesta:

• Los clientes Reales

Son aquellos ya sean personas u organiza-

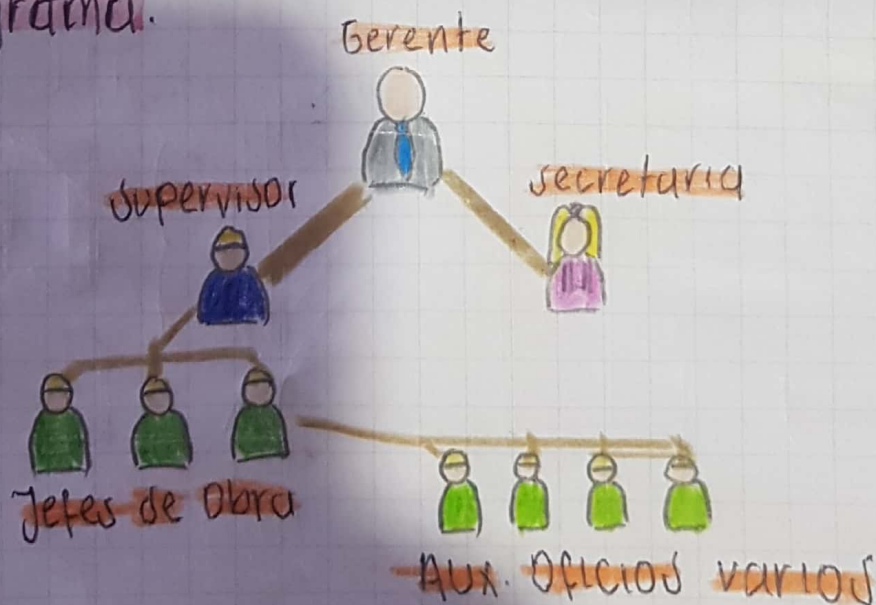
ciones, que le hacen compras a la empresa de manera constante o en fechas recientes. Estos clientes generan el volumen de ventas actuales. En otras palabras, son la fuente de ingresos que persive la empresa en la actualidad y es la que le permite tener una determinada participación en el mercado, además de la posición actual en el.

• Los clientes potenciales:

Es toda aquella persona, empresa u organización que puede convertirse en un cliente de nuestros productos y/o servicios. Este tipo de personas u organizaciones reúne una serie de calidades que les hace mas propensos a interesarse por lo que es una manera de marca o una empresa. Por potencialidad entendemos que es: tener la posibilidad de realizar o conseguir algo que aun no se ha logrado. De la empresa va dependiendo si logra.

3. Respuesta:

Organigrama.



4 Respuesta

Cronograma

INICIO EJECUCION DE OBRA.

PARTIDA	lun.	Mart	mier	Juev	vier.	saba	lun	Mar.
Demolicion.								
Recogida de escombros y Aseo.								
Descargue de material y Alotamiento de A.								
Area de la ejecucion de los pisos.								
Pintura Electricidad.								
Aseo total de la obra.								
Inventario de Material Jobrante.								
Entrega de la obra terminada.								