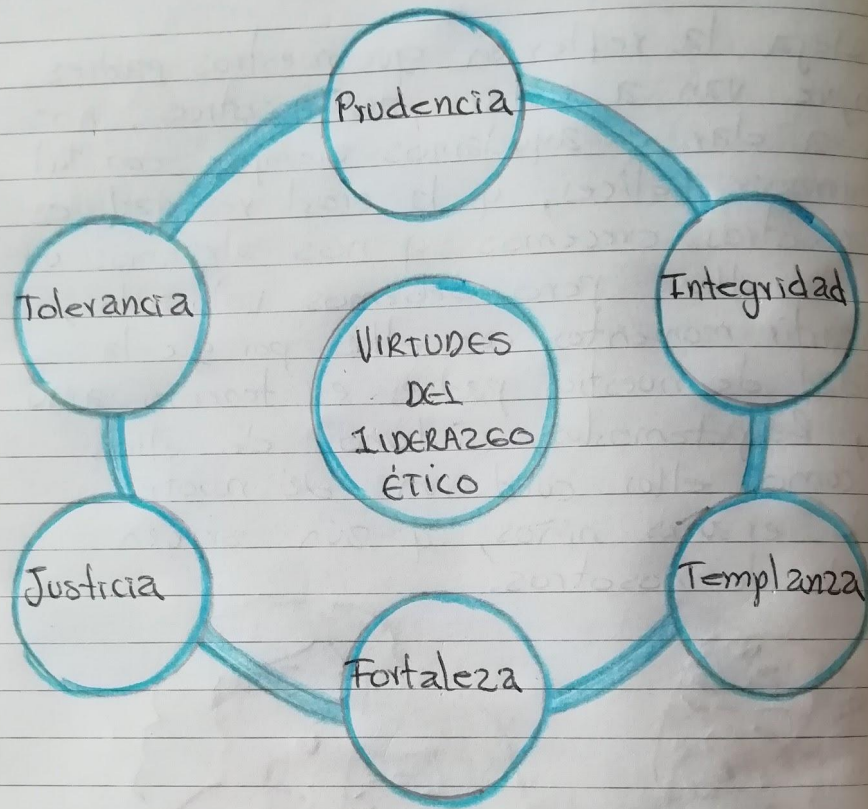


ÉTICA EMPRESARIAL



ACTIVIDAD.

1) ¿Por qué crees que tu empresa es competitiva?

R11 El modelo de empresa, mi negocio si es competitivo, por que con mis recursos, tanto humanos y económicos lograré innovar en los modelos de arreglos florales, agregando detalles, a las

bases y a sus foliajes, logrando así distinción en mi trabajo.

Las estrategias se planificarán, analizando y sacando a flote, las debilidades y fortalezas de nosotros mismos, para hallar soluciones, y reforzar estos aspectos de fortaleza y solucionar los aspectos débiles en cuanto a empleados y aspecto físico del local o negocio.

Es importante el punto de precios, estar informado de otros precios que manejan las empresas competitivas y de esta manera estar en una balanza, donde podamos manejar precios bajos, en ciertos productos y con respecto a calidad lanzar precios un poco más altos, sin exagerar, de esta manera, competir con calidad.

2) ¿Que beneficios trae a los clientes tu producto?

RTA/ Las flores, los detalles son regalos tradicionales, donde se expresan sentimientos, desde amor, hasta tristeza, por alguien que se fue.

Las flores traen felicidad, armonía, elegancia a los hogares, empresas, locales comerciales, hay quienes de acuerdo a su color guardan ciertas augurios y de esta

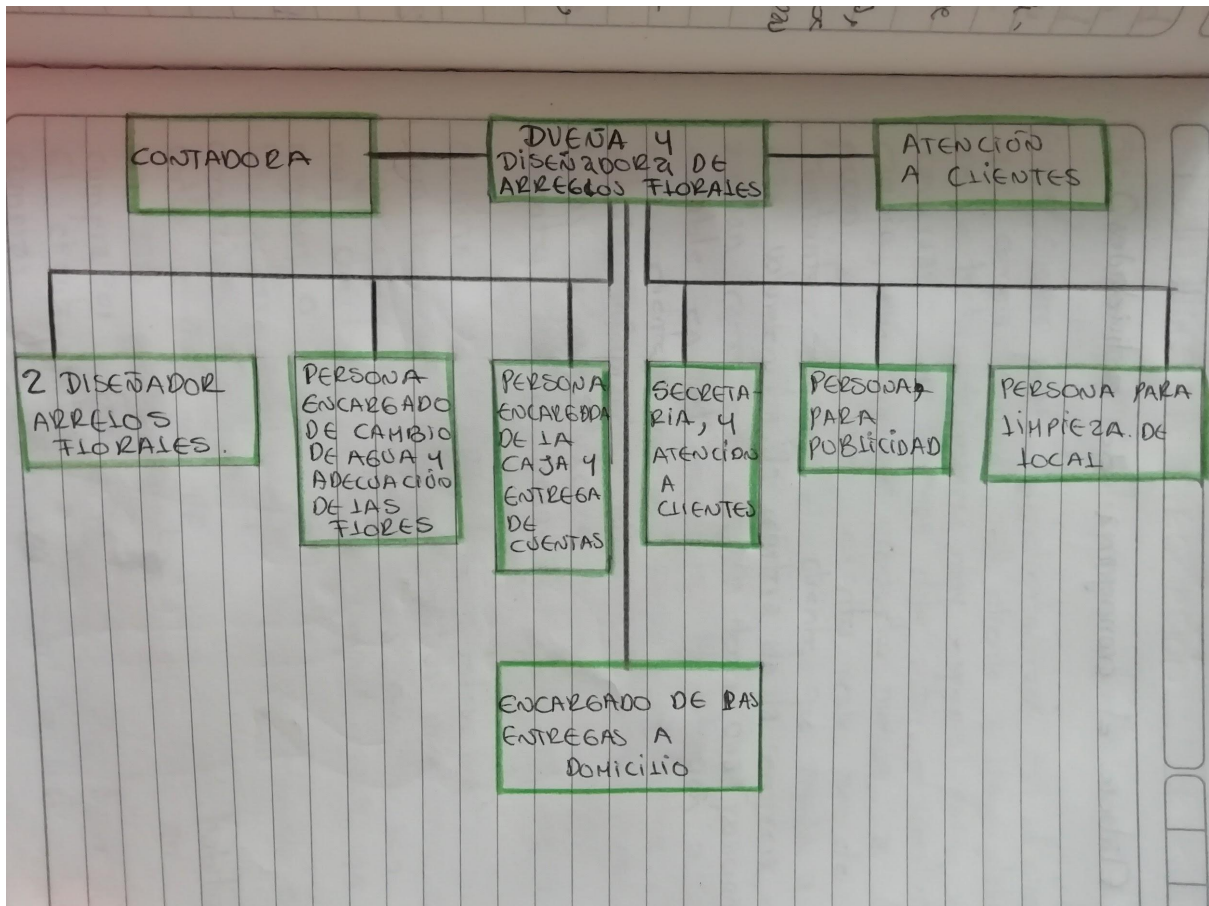
Forma las flores siempre están frescas en la entrada.

Las flores son las que dan vida a un evento social, bodas, 15 años, eventos empresariales etc.

Las flores dedicadas a los seres queridos que están enfermos son elaborados los arreglos a base de flores variadas y frutas, de esta manera la persona enferma, recibe energía positiva con sus colores, y vitaminas en cuanto a las frutas que acompañan el arreglo floral.

Las flores nunca están de más, son pequeños detalles que alegran, enamoran a nuestros seres queridos, amigos, familiares, entonces reuniendo, las flores alegran la vida de las personas, en este ir y venir lleno de constantes problemas y pensamientos frustrados, las flores con sus brillantes colores, calman y alegran personas, y espacios físicos.

3) Elabore el organigrama de tu empresa.



CRONOGRAMA.

[illegible]

512 Que son los clientes reales y potenciales?

RTA/1 CLIENTE REAL El cliente real, es el cliente que compra seguido, el cliente a largo plazo, se le trata de manera muy especial para conservarlo, la empresa debe estar en constante cambio, ofreciendole productos nuevos, a precios buenos, los clientes reales son de constante compra, el cliente que ayuda a dar volumen a la cartera de la empresa, nos ayudan como empresa a tener una posición estable en el mercado, la atención a estos clientes, que se sientan importantes, el estarles informando, solucionandoles problemas, todas estas situaciones hacen que estos clientes reales sean fieles a una empresa.

CLIENTES POTENCIALES. Los clientes potenciales son los que adquieren nuestros productos o algunos de nuestros servicios pero no son muy constantes en sus compras, puede que regresen o puede que no.

Pueden ser compradores, indecisos, reservados o compradores impulsivos.

Estos clientes podrían tener compras habituales con alta probabilidad de convertirse en comprador frecuente.

El cliente potencial también podría hacer compras de alto volumen lo cual

generaría un fuerte ingreso a la empresa. La ventaja de este tipo de clientes, es que si el producto que compro fue de su agrado, serviría de canal boca a boca de publicidad, atrayendo más clientes potenciales.

A los clientes potenciales les encantan las ofertas, la variedad.

Lo importante es tener clientes potenciales de calidad que estén interesados en lo que nuestra empresa le brinda.