



Nombre del alumno: Wuilver Encinos Gómez .

Nombre del profesor(a): Ing. Abel Estrada Dichi

Nombre del trabajo: Ventaja competitiva y Mercado potencial.

Materia: Taller del emprendedor.

Grado: 9º cuatrimestre.

Grupo: Arquitectura

Ocosingo, Chiapas a 15 de junio de 2019

Ventaja competitiva

Rapidez en el servicio: Si hay algo que marca la diferencia entre las empresas, que tienen clientes fieles, y aquellas que luchan por retener a sus clientes, es la velocidad en su servicio al cliente. Por ello, se buscara empresas que nos proveerán productos para nuestra empresa, cumpliendo así mismo con esta demanda, por ello, nosotros nos comprometemos con ellos así mismo con los clientes en las cuales queremos la buena opinión pública.

Todo dependerá de la distancia en la que ubica la empresa productora, y así mismo se calcula los días.

Tiempo de entrega:

Calidad del producto: la calidad dependerá en la oferta/demanda del cliente, como hacerlo? Las redes sociales son una herramienta muy poderosa para los empresarios, por ello, no es necesario salir y encuestar personas, este dato se puede obtener por ese medio, mediante comentarios podemos elaborar un gráfica, de los productos en las que ocupa las personas y la marca, de modo que no somos sabedores de cualquier tipo producto, por ello se implementa este tipo de estrategia.

Envase y embalaje: como se dijo anteriormente, como empresa no nos hacemos cargo de las cuestiones de envío, puesto que es obligación de la empresa productora, que las cuestiones de paquetería sean comprometedoras, para que el producto se reciba en buenas condiciones.

Servicio 24/365: las cuestiones de 24/7 serian una de las cualidades de la empresa, y que también serian productos con mayor ganancia, porque el cliente esta sabedor y la necesidad del producto, así modo medicinas u otro producto en particular.

Crear un número telefónico para llamadas y mensajes, para que el cliente tenga acceso a ello, teniendo un contestador programado para estas cuestiones y que las notificaciones nos lleguen a nosotros como empresa.

Atención al cliente: esto es uno de los puntos importantes, ya que, es la calidad de servicio al que vas a ofrecer a dicho cliente, de modo que esta requieren de atención rápida y eficaz, por ello, dicho anteriormente, en las redes sociales, son una herramienta, para ello ofreceremos autoservicio, para la rápida atención del cliente, también, proporcionar opciones como preguntas frecuentes, foros y vídeos tutoriales es una excelente manera de dar respuestas rápidas a las preguntas más frecuentes del cliente.

manejo de devoluciones: las cuestiones de devoluciones se maneja directamente con cliente, empresa y el proveedor, el cliente nos hace saber si el producto no era de su convenio o que este dañada y poderla reenviar el producto, y nosotros como empresa le haremos saber al proveedor y que esta reembolse el costo del producto y del envío.

amigable con el medio ambiente: en estas cuestiones, no nos comprometemos, de modo que se manejaran diferentes productos, puesto que estas mismas serán de empaques que no sean biodegradables o de otro material.

Precio: el precio se hará conforme a la cantidad de productos en comprar, de modo que si el cliente hace mas compras, podemos ajustar los precios y así mismo poder generar un poco y al mismo tiempo satisfacer al cliente, el cual, también la empresa proveedora este dispuesta a hacernos descuentos por la cantidad de productos vendidos.

Mercado Potencial.

Público dirigido: para el publico en general, desde niños hasta adultos, por lo que serán productos en demanda.

personas que compran productos similares en la competencia: las personas de mayor edad.

personas que podrían comprar y aún no consumen el producto o servicio:

Productos de cuidado personal, artículos de casa y de oficina, servicios profesionales, supermercado.

zonas geográficas viables para la comercialización: en nuestro municipio de Ocosingo (cabecera municipal, Abasolo, montelivano), Altamirano, bachajon.

Cantidades potenciales a vender. Los productos de supermercado y productos de cuidado personal.