ALUMNO: NESTOR ADIN LÓPEZ GORDILLO

ACTIVIDAD: MAPA CONCEPTUAL

MATERIA: MÉTODOS Y TÉCNICAS DE VENTAS

CUATRIMESTRE: 6º

DOCENTE: IRECTA NAJERA ALDO

FECHA DE ENTREGA: 04 / 07 / 2020

TiposCabe señalar que hacer una distribución territorial es atinado para:

Tienen

- Tener la imagen de ser una empresa bien organizada.
- Garantizar una mejor cobertura en el mercado y un seguimiento más personalizado a los clientes.
- Incrementar la efectividad de la fuerza de ventas.
- En ciudades grandes, se puede aprovechar mejor el tiempo.
- Se reduce el cansancio de los vendedores y el riesgo implícito en su desplazamiento.
- Se consigue una mejor cobertura de clientes.

Es

Un conjunto de clientes actuales, antiguos y potenciales asignados a un determinado vendedor, delegación, distribuidor... La zona de ventas tiene que estar localizada en un área que facilite su adecuada y rentable cobertura, quedando bien definidos sus límites geográficos para facilitar la tarea de revisión y control‖.

Zona de venta y la distribución

Es el

Área geográfica que contiene cuentas de clientes que son asignadas a cada vendedor.

Fuerzas de venta más eficientes

Mejor evaluación de la FV

Coordinación de las ventas con otras

Cobertura de mercado

Mantener costos mínimos de venta

Reforzar relaciones con el cliente