



# AVANCE 2

---

ANALISIS DE FODA

LIC. ESTEFY DARANI PEREIRA CASTRO

**EQUIPO:**

**CITLALI GUADALUPE PEREZ MORALES**

**ITZEL JAQUELINE RAMOS MATAMBU**

**CHRISTHOPER MANUEL LYI NAZAR**

**31 DE AGOSTO DEL 2020**



# FODA



### Cuadro 5.1

#### Aspectos que comprenden los modelos de negocio

- Seleccionar a sus clientes.
- Segmentar sus ofertas de producto/servicio.
- Crear valor para sus clientes.
- Conseguir y conservar a los clientes.
- Salir al mercado (estrategia/canales/logística/distribución).
- Definir los procesos clave de negocio que deben llevarse a cabo.
- Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente.
- Asegurar un modelo de ingreso adecuado, que satisfaga a todos sus clientes internos y externos.

1.- específicamente para médicos, enfermeros, estudiantes de medicina, enfermería y fisioterapeutas y rehabilitación.

2.- descuento del 5% para estudiantes y para el personal medico en la compra de \$2000 un descuento de 10%

Ofertas en dias especiales

3.- asegurar el producto y dar garantía

4.- conseguir clientes por marketing y conservalos por la calidad de producto que se les vende

5.- acudir a redes sociales como facebook instgram, para darnos a conocer y medios de comunicación como radio.

6.-

1. Marketing y ventas
2. Facturación y cobranza
3. Desarrollo y entrega del producto o servicio
4. Atención a clientes

7.-

- Trabajar de forma colaborativa,
- Gestionar la documentación, lo que incluye tanto la seguridad, supervisión y orden en la gestión documental al permitir el control de cambios y de versiones en la redacción de documentos
- Controlar las tareas pendientes y las últimas actividades realizadas
- Vigilar las facturas impagadas y vencidas y la morosidad de los clientes.
- Gestionar el tiempo y los recursos de acuerdo a los plazos y directrices internas.

- Analizar los diferentes datos e información variopinta que se genera en mi empresa.

8 para el cliente externo

Para tenerlo satisfecho y feliz; el cliente externo debe ser comprendido, bienvenido, sentirse importante, sentir comodidad, confianza y sobre todo sentirse escuchado, ya que si todas estas se ponen en práctica se tendrá un cliente satisfecho y feliz, y con toda seguridad seguirá adquiriendo nuestros productos y solicitando nuestros servicios

Para el cliente interno mostrarle una actitud de ayuda, respeto, comodidad, empatía, satisfacción, apoyo o una cara amigable; cada una de ellas es lo que debemos ofrecerle a nuestro cliente interno.

