Nombre del alumno: Marco Antonio Perez Barrios

Nombre del profesor: Jorge Enrique Albores Aguilar

Nombre del trabajo: mapa conceptual

Materia: taller del emprendedor

Grado: 9

Grupo: C

Mapa conceptual

Propuesta de ventas

Ventas en línea

Variación de precio

Apoyos para el éxito de la empresa

Trato al cliente (sin importar quien sea o se vea)

Buen trato al cliente (respeto)

Saludar y despedir al cliente

Estrategias

Logística

Puntos de distribución

Beneficios en general

Buenos servicios

Producto a vender

Diferentes precios

Preguntas para general ideas

¿Por qué es necesario el producto?

¿Dónde puede hacerse?

¿Cuándo debería hacerse?

¿Cómo se hace?

Las ventas efectivas requieren

Tecnología para atraer al cliente

Políticas de la empresa

Bases para el éxito

Tecnología innovadora

Ventas a domicilio

Rentabilidad

Las ventas efectivas requieren

Zona clave (local)

Ventaja financiera

Trato al cliente

Variedad de productos o servicios

Promociones llamativas

Expandir el producto a más mercados

Plus para los negocios

Buen sueldo para el empleado

Prestaciones

Seguro de vida

Bonos mensuales por su buen trabajo

Operativos activos

Administrativa

Financiera

La velocidad de servicios

Tipos de empresas

Comercial

Compraventa de un producto determinado

Industrial

Se dedica a la manufactura

Ofrecen un producto intangible al consumidor