

# LAS RELACIONES PÚBLICAS Y SU

## DESARROLLO OPERATIVO



### INFLUENCIA SOBRE LA DIRECCIÓN DE VENTAS Y LOS CLIENTES.



Todo en la empresa es producto. El cliente está dispuesto a pagar el valor de la calidad, siempre y cuando perciba y reciba el valor agregado (servicio).

En cada contacto con la empresa el cliente incrementa o disminuye su percepción de calidad.

### RELACIONES CON EL GOBIERNO ACTITUD, VALORACIÓN DE SITUACIONES, AYUDA ESTATAL.

**El gobierno como fuente de crédito.** El Estado se convirtió en la principal fuente de financiamiento para un mayor número de organizaciones.

**El gobierno como coordinador.** Función que realiza con el fin de lograr un desarrollo armónico y equilibrado del país.

**El gobierno como competidor.** Compite con la iniciativa privada en muy diversas ramas de las actividades económicas.

**El gobierno como fuente de información.** A través de entidades tales como la Secretaría de Programación y Presupuesto, el Banco de México.



### RELACIONES PÚBLICAS CON OTROS ORGANISMOS

**Consultoras de Prensa.** Las empresas pueden obtener asesoría para dirigirse al público indicado.

**Los públicos.** Se refiere a un gran número de grupos con los cuales una asociación necesita comunicarse.

### TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EN RELACIONES PÚBLICAS: SOPORTES.

1. Relacionarse con la prensa.
2. Relacionarse con los clientes
3. Comunicación visual corporativa
4. Espacios digitales
5. Comunicación interna
6. Patrocinadores y mecenas
7. Relacionarse con las instituciones
8. Relacionarse con la comunidad
9. Grupos de presión o lobbys
10. Comunicación financiera



### RELACIONES CON LOS CLIENTES: ACTUALES Y POTENCIALES.

¿Qué son clientes actuales?

Son aquellos clientes que visitan tus negocios, son los que hacen posible que tengas fuentes de ingresos. Pero como dice su propio nombre, son actuales, es decir activos.

¿Qué son clientes potenciales?

Son clientes que tienen capacidades, recursos, necesidades que les permite comprar servicios o productos.