

MEMORIA DE NIVEL 5. COMPRAS/VENTAS

Debemos rellenar cada actuación realizada, por ejemplo:

A.- Venta de nuestros productos a grupos participantes de los Institutos...

- ¿En qué consiste y cómo hemos llamado la atención de nuestro cliente?
La imagen de la prenda es muy atractivo.
- ¿Qué deben los compradores valorar de nuestro producto?
Calidad-precio.
Confección a medida.
Buenas imágenes.
- ¿Por qué puede venir bien comprarnos a nosotros?
Promocionamos el textil, en una zona industrial
- ¿Hemos realizado la correspondiente factura al comprador?
Si

B.- Compra de productos y servicios a otros grupos de institutos....

- ¿Qué valoramos del producto comprado?
Precio asequible en un entorno idílico
- ¿Por qué pensamos que puede ser útil?
Desconectar del estrés del día a día
- ¿Qué os ha llamado la atención del producto comprado y que mejoraríais?
Poca información, y ofrecería visitas guiadas.
- ¿Consideráis que la información de la empresa os ha llegado correctamente a través de la tienda virtual y del mensaje de marketing directo en este último nivel?
Si
Si