

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?

En el caso del IES Hoces del Duratón, creemos que les vendrá muy bien publicitar su negocio a través de nuestra app.

El IES Valverde de Lucerna quiere descargar nuestra app, pues le vendrá muy bien para su empresa, ya que entre los productos alimenticios naturales que venden está el boletus y nuestra app le puede venir bien, además de para el negocio para disfrutar de su ocio y tiempo libre.

- ¿Qué deben los compradores valorar de nuestro producto?

Lo completa que es nuestra app y la calidad de su información y contenido, siempre con un toque de seguridad.

- ¿Por qué puede venir bien comprarnos a nosotros?

Somos una nueva app que puede va a atraer mucha clientela en el corto plazo, por lo que invertir el dinero en nuestra publicidad puede ser un aliciente para el resto de empresas y además la pueden utilizar también a nivel particular para disfrutar de la naturaleza a través de la fotografía.

- ¿Hemos realizado la correspondiente factura al comprador?

Sí, hemos hecho las facturas para el IES Hoces del Duratón y para el IES Valverde de Lucerna.

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

- ¿Qué valoramos del producto comprado?

La compra la hemos realizado basándonos en nuestros gustos y necesidades, fijándonos sobre todo en el precio y en la calidad.

- ¿Por qué pensamos que puede ser útil?

El menú para intolerantes a la lactosa porque tenemos gente en el grupo que requiere que la comida sea sin lactosa, el batido y las castañas para coger energía de cara a los exámenes y el hotel con spa para relajarse una vez que pasen las pruebas. La visita a la berrea y la cascada de Mazobre está muy relacionado con nuestra afición y nuestro negocio, la naturaleza.

- ¿Qué os ha llamado la atención del producto comprado y que mejoraríais?

Nos ha gustado la calidad del producto, su presentación, en ciertos productos mejoraríamos un poco el precio.

- ¿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?

Sí, consideramos que la tienda virtual es más que correcta y la información es más que suficiente, el mensaje de marketing directo también llega.