

MEMORIA DE NIVEL 5. COMPRAS/VENTAS

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

- ¿En qué consiste y cómo hemos llamado la atención de nuestro cliente?

CON UN ANUNCIO PUBLICITARIO Y CON LA RELACIÓN CALIDAD-PRECIO DE NUESTROS PRODUCTOS.

- ¿Qué deben los compradores valorar de nuestro producto?

LA CALIDAD Y LA NATURALIDAD.

- ¿Por qué puede venir bien comprarnos a nosotros?

PORQUE SON NATURALES Y POR EL PRECIO.

- ¿Hemos realizado la correspondiente factura al comprador?

SI.

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

- ¿Qué valoramos del producto comprado?

EL PRECIO.

- ¿Por qué pensamos que puede ser útil?

LOS PRODUCTOS COMPRADOS (ALIMENTOS), EL FIN HA SIDO COMPARARLOS CON LOS NUESTROS.

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

EL PRECIO, NOSOTROS LO CONSEGUIAMOS MÁS BARATO.

- ¿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.