

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?

POR LA IMAGEN DIFERENCIADORA DEL PRODUCTO

- ¿Qué deben los compradores valorar de nuestro producto?

NUESTRA CALIDAD

- ¿Por qué puede venir bien comprarnos a nosotros?

PORQUE SON ALIMENTOS QUE ESTÁN BUENOS DE SABOR Y MEJORAN
NUESTRA SALUD

- ¿Hemos realizado la correspondiente factura al comprador?

SÍ

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

- ¿Qué valoramos del producto comprado?

VALORAMOS SU CALIDAD Y PRECIO

- ¿Por qué pensamos que puede ser útil?

PORQUE NOS AYUDA A NUESTRA SALUD

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

ME HA LLAMADO LA ATENCIÓN SUS PROPIEDADES NUTRICIONALES Y NO
MEJORARÍA NADA

- ¿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