

ACTIVIDADES CLAVE

Puesto que somos una empresa comercializadora, la actividad principal y clave es la consecución de relaciones con los clientes que se conviertan en ventas, y que éstas a su vez generen nuevas venta, para lo cual:



- Debemos formar correctamente a nuestra fuerza de ventas, que llevará el peso fundamental de la comercialización.
- Debemos conocer perfectamente el producto que vendemos y estar convencidos de que es el mejor.
- Debemos revisar y mejorar continuamente los canales de comunicación con nuestros clientes, tanto directos como vía internet, procurando una presencia destacada en ellos.
- Debemos conseguir relaciones con los fabricantes y/o distribuidores de estos dispositivos que nos permitan fluidez y confianza, así como precios de compra competitivos.