

1) FUENTES DE INGRESO:

Las fuentes de ingreso en el actual panorama empresarial se diversifican mediante estrategias como la venta directa, venta telefónica y venta online. La venta directa, caracterizada por la interacción cara a cara entre vendedor y cliente, permite establecer relaciones sólidas y fomentar la confianza. Este enfoque resulta efectivo para productos de alta implicación emocional o aquellos que requieren demostración.

La venta telefónica, por su parte, aprovecha la comunicación remota para llegar a un público más amplio. A través de llamadas personalizadas, se pueden presentar productos, resolver dudas y cerrar transacciones de manera eficiente, siendo especialmente efectiva en mercados donde la comodidad y el tiempo son prioritarios.

La venta online, impulsada por el auge del comercio electrónico, se ha convertido en un pilar fundamental. Plataformas digitales ofrecen un espacio global para exhibir y comercializar productos, brindando comodidad a los consumidores y expandiendo el alcance de los negocios. La facilidad de compra, la disponibilidad las 24 horas y las opciones de pago seguro contribuyen al éxito de esta modalidad.

En conjunto, estas estrategias de venta se complementan, permitiendo a las empresas maximizar sus ingresos al adaptarse a las preferencias y comportamientos de compra de los consumidores en la era digital.