

MATRIZ DOFA		
	POSITIVOS	NEGATIVOS
Internos (Factores de la empresa)	<p>Oficinas a los clientes excelentes productos de buena calidad y buen precio una muy buena atención oportuna y constante</p>	<p>Mala inversión en materiales de baja calidad. Presas altas en los productos mala atención del personal. Poca dedicación No siempre el cliente encuentra lo que busca</p>
EXTERNOS (Factores del ambiente)	<p>Fortalezas</p> <p>Proponer a los negociantes del Pueblo Probar el producto Salir por diferentes países dando a conocer la calidad del producto y esperar el resultado con grandes ventas ya que es un servicio con calidad y buena oportunidad de ingresos</p> <p>Oportunidades</p>	<p>Debilidades</p> <p>Muchos negocios de competir dificultad de venta Libre No todas las personas valoran nuestro trabajo y producto dificultades de venta por cualquier circunstancia</p> <p>Amenazas</p>

La Importancia del CLIENTE en Nuestro Negocio

- ① Pues sin el cliente no hay ventas
- ② Satisfacer al cliente dándole a conocer todos los productos que tengamos disponibles
dándole una buena orientación sobre precios y calidad.
- ③ Ofrecer un tiempo especial para cada cliente sin ajetreo
- ④ Tomar en cuenta las críticas y comentarios del cliente
pues nos ayudarán a ser mejores
- ⑤ Siempre tratarlos con amabilidad y respeto
Pues de nuestro trato hacia ellos depende que vuelva.
Y que nos recomiende con sus familiares y amigos
- ⑥ Tratar de darle siempre la razón
para que se sienta a gusto