

Brief

1. Nombre de la empresa.

Créditos 3A

2. País/ciudad.

Colombia/barranquilla

3. Dirección.

Calle 48 #59-65 Montecristo

4. Teléfono.

3152696910

5. Sitio web.

No tiene

6. Email.

Arango2020@hotmail.com

Sobre de la empresa o producto

1. Historia.

El cliente comento que antes trabaja con una persona que realizaba la venta de productos del hogar para luego venderlos a créditos. Con el tiempo el cliente ahorro para comprar productos de bajo costo para venderlo a créditos, poco a poco con las ganancias fue creciendo hasta formar lo que hoy es Créditos 3A

2. Misión de la empresa.

Brindarles a nuestros clientes el mejor servicio posible y tener un buen funcionamiento de la empresa. Facilitarles a los clientes obtener nuestros productos de manera fácil adaptándose a la necesidad de cada uno.

3. Visión de la empresa.

Llegar a más personas para ofrecerles nuestros productos y por supuesto, ser la mejor empresa de créditos en Colombia.

4. Proceso de la empresa (Desde cómo compran los materiales hasta la venta de productos).

Primero se compra el producto al proveedor, luego los vendedores se encargan de ofrecer los productos a los clientes, luego que los clientes hacen la solicitud se le lleva el producto a su casa o lugar indicado, se acuerda de qué forma será pagado el producto, a cuentas cuotas, semanal, quincenal o mensual. luego de eso los Cobradores se encargan de ir el día correspondiente para efectuar el pago del producto.

5. Departamentos en la empresa.

- D. de ventas
- D. de inventario
- D. de cobro
- D. de finanzas

Información sobre la empresa:

1. Diseño corporativo de la empresa.

No tiene, solicitaron total libertad

2. Colores que maneja la empresa.

No tiene, solicitaron total libertad

3. Caracterizar público objetivo.

<input type="checkbox"/> Niños	<input type="checkbox"/> Estudiantes	<input checked="" type="checkbox"/> Clase social baja
<input type="checkbox"/> Adolescentes	<input checked="" type="checkbox"/> Trabajadores	<input checked="" type="checkbox"/> Clase social media
<input checked="" type="checkbox"/> Entre 18 y 25 años	<input checked="" type="checkbox"/> Emprendedores	<input checked="" type="checkbox"/> Clase social alta
<input checked="" type="checkbox"/> Entre 25 y 35 años	<input checked="" type="checkbox"/> Ejecutivos	<input checked="" type="checkbox"/> Nivel cultural bajo
<input checked="" type="checkbox"/> Entre 35 y 45 años	<input checked="" type="checkbox"/> Empresarios	<input checked="" type="checkbox"/> Nivel cultural medio
<input checked="" type="checkbox"/> Entre 45 y 55 años	<input checked="" type="checkbox"/> Profesionales	<input checked="" type="checkbox"/> Nivel cultural alto
<input checked="" type="checkbox"/> Mayores de 55 años	<input checked="" type="checkbox"/> Amas de casa	
<input checked="" type="checkbox"/> Jubilados		
<input type="checkbox"/> Sexo Masculino		
<input type="checkbox"/> Sexo Femenino		
<input checked="" type="checkbox"/> Ambos sexos		

4. Público potencia

Amas de casa.