

Nivel:
Intermedio



**Acumuladores y Filtros
del Balsas,** S. de R.L. de C.V.

Código:
Act-095 Versión 1.1

Descripción:
Ofrecer en Centro de Servicio productos en combo

Responsable:
Eric Valencia Serrano/ Gerente Operativo



PILAR “EJECUCION”

Febrero 2018

OBJETIVO:

Contar con la opción de venta en combo de producto como estrategia para impulsar un producto como los filtros o los lubricantes.

REQUISITOS:

Definir productos a vender en combo (ejemplo: lubricante y filtros por X precio, o batería, lubricante o filtro por X precio, etc.), dar de alta el combo en el sistema para poder facturarlo. Una vez que se realice una venta de este combo evidenciarla dando de alta copia de la factura u orden generada al cliente desde el sistema. También deberás explicar en un párrafo cuál es el combo que se creó y el producto que se busca impulsar.

PILAR “EJECUCION”

Febrero 2018

En Acumuladores y Filtros del Balsas nos preocupamos por impulsar la venta de los filtros y lubricantes en los centros de servicio por lo que como estrategia contamos con la opción de venta en combo. Esto para dar a conocer a nuestros clientes en general que en nuestros centros de servicio también ofrecemos además de baterías, lubricantes y filtros para sus vehículos.



**Acumuladores y Filtros
del Balsas,** S. de RL. de CV.

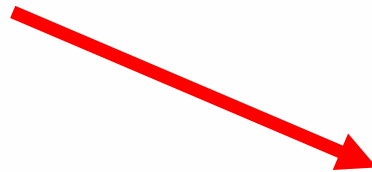


PILAR “EJECUCION”

Febrero 2018

Publicidad para nuestros centros de servicio.

Promoción: En la compra de 4 botellas de lubricantes LTH (aceite 25w-50) se llevara 1 filtro de regalo (37,28 o 149).



PILAR “EJECUCION”

Febrero 2018

Se coloca la publicidad para implementar la promoción en los centros de servicio.



**Acumuladores y Filtros
del Balsas,** S. de RL. de CV.

