

Fortalecimiento de la competitividad de la empresa y crecimiento sostenible en el mercado nacional.

Incremento en las ventas de los productos a nivel nacional Mayor reconocimiento y posicionamiento de la marca en el mercado

Mejora en la satisfacción y lealtad de los clientes

Aumento de la rentabilidad y las ganancias

limitación en ventas de los productos a nivel nacional

Implementar una investigación de mercado exhaustiva

Mejorar la presencia en canales de distribución Fomentar la innovación en el desarrollo de productos

Brindar un servicio al cliente excepcional

Realizar
entrevistas a
clientes para
comprender
sus
necesidades y
preferencias

Analizar a la competencia y las tendencias del mercado

Establecer asociaciones estratégicas con distribuidores clave Expandir la presencia en canales de venta en línea y explorar nuevos canales de distribución Implementar programas de prueba y mejora continua de productos Capacitar al personal en habilidades de atención al cliente y resolución de problemas Implementar sistemas de retroalimentación y seguimiento de la satisfacción del cliente