

VENTAS

**JOSÉ DOMINGO VENEGAS
JOSÉ REINALDO TORRES
JUAN JOSÉ VENEGAS
MARIA TRINIDAD SAIN**

FUNCIÓN ÁREA DE VENTAS

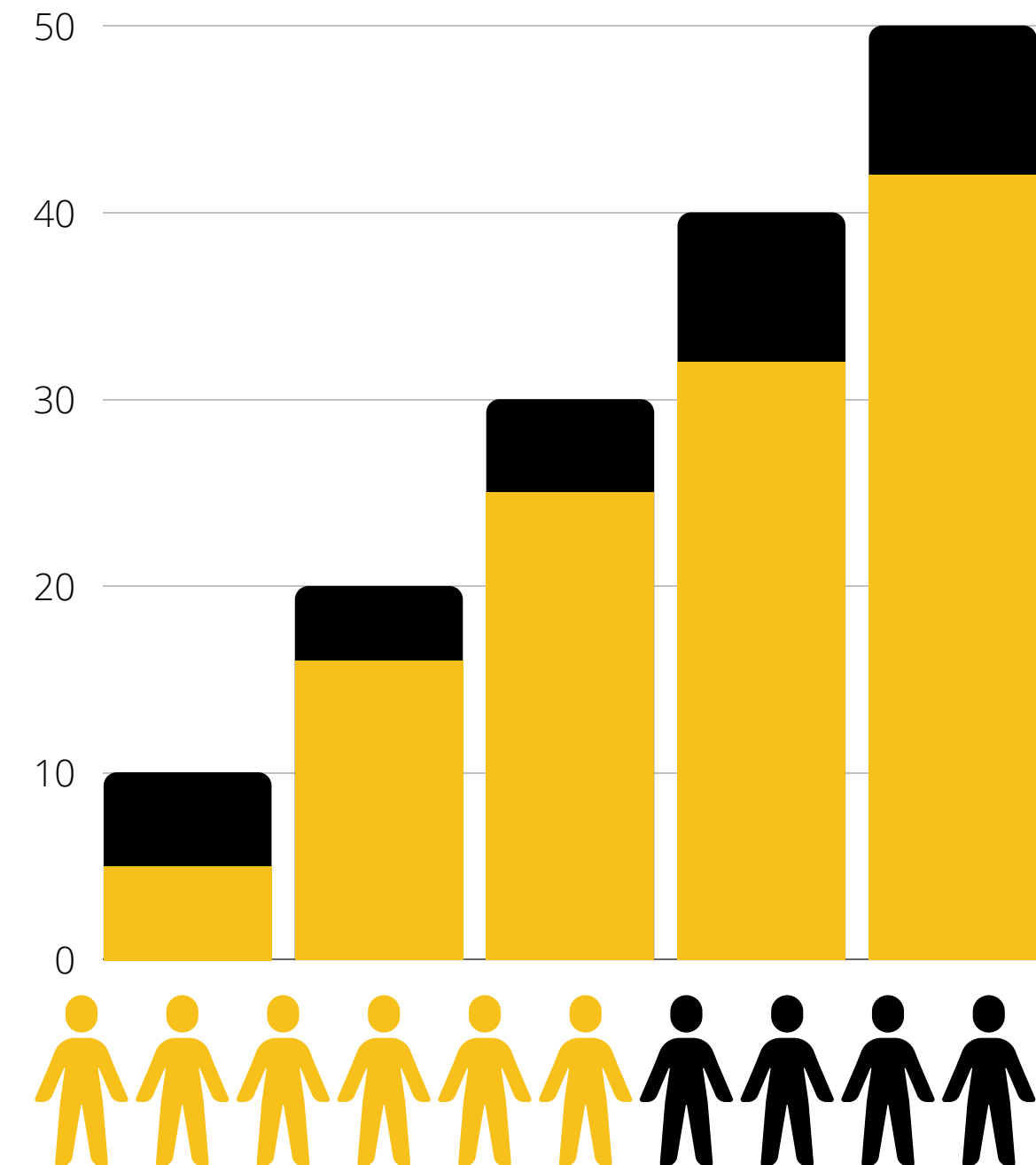
Esta área es la encargada de garantizar una venta limpia, efectiva y fácil. Encargado de velar por una correcta realización de cada proceso de la venta.

El área de ventas esta dividida en diferentes grupos que cooperan para lograr el fin mencionado anteriormente, tales como; el lugar al que se dirigen, el producto que venden y el cliente objetivo.

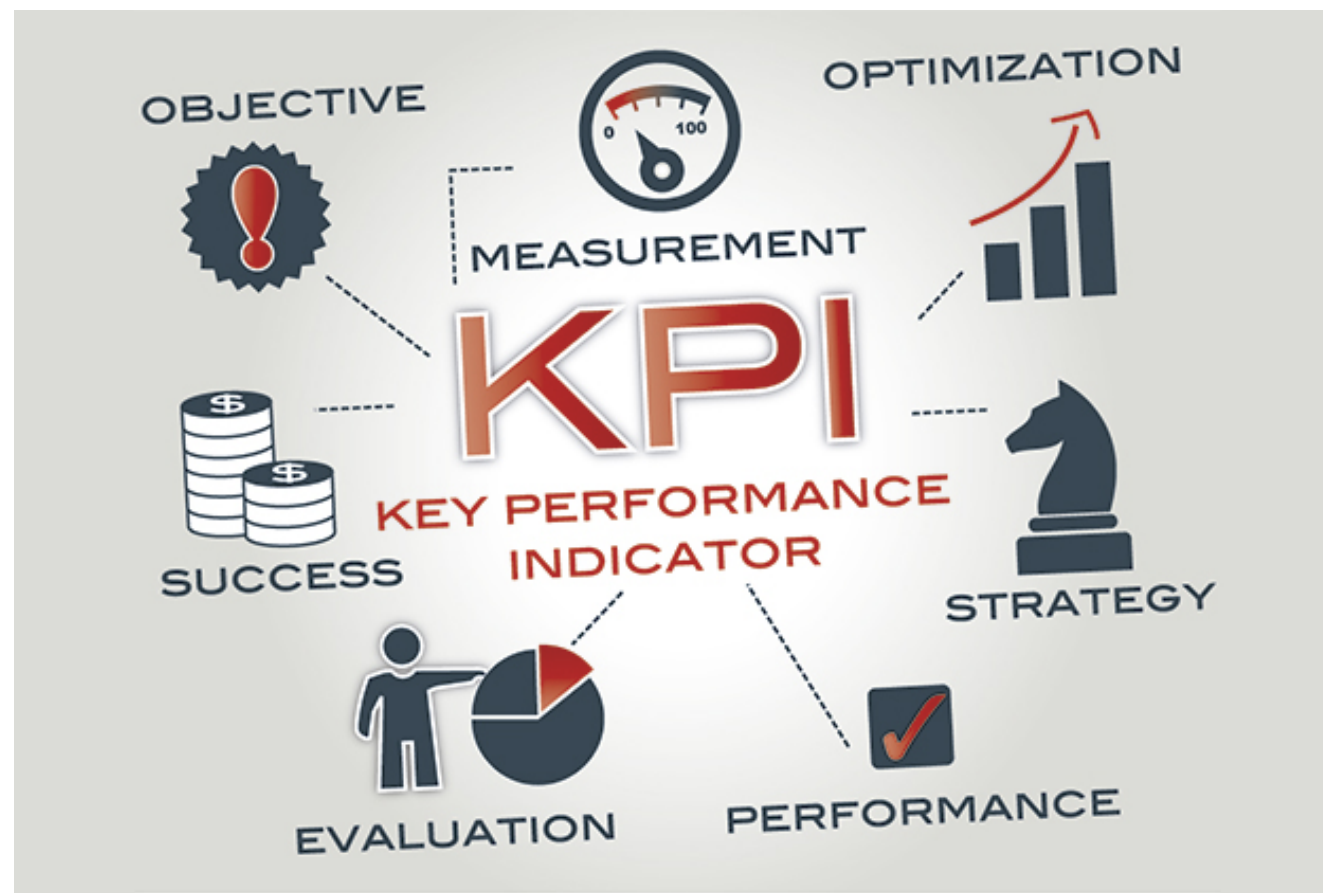


Información clave para el area

1. **FIJAR METAS:** Crear objetivos claros, realistas y alcanzables.
2. **SEGUIMIENTO DE INDICADORES DE RENDIMIENTO:** Monitorear los KPI mes a mes.
3. **ATENCION AL CLIENTE:** Para mantener la satisfacción del cliente, el equipo de ventas tiene que mantener un contacto continuo y calificado con los clientes.
4. **PROMOCIONAR A LA EMPRESA:**
Promoción y posicionamiento tanto de la empresa como del producto que busca vender.



KPIs de desempeño



1. El crecimiento del volumen de ventas por mes o anual.
2. El total de nuevos clientes por mes o anual.
3. El tiempo de vida promedio de los clientes.
4. El valor de vida promedio de los clientes.
5. La tasa de conversión de prospecto a cliente.

TECNOLOGÍAS PARA EL DESEMPEÑO DEL ÁREA



1.MARKETPLACE

- Es una plataforma de venta digital donde se pueden ofertar productos. Busca facilitar el acceso al producto

2.PAYPAL

- Es un sistema de pago en linea. Facilita el proceso de venta online.

3.TRANSBANK

- Es una empresa que presta servicios de adquirencia, operación y procesamiento de transacciones de pago con tarjetas de credito, debito y prepago.

4.PUBLICIDAD POR ANUNCIOS

- Es una forma de comunicación. El problema que resuelve es que personaliza el contenido de la publicidad

5.FIRMA ELECTRONICA

- Es un sistema digital avanzado para realizar firmas de manera online. Busca remplazar el proceso de firma presencial para facilitar el proceso de ventas.