

Marca temporal	Nombre y Apellido	Empresa a la que pertenece	Edad
11/22/2018 15:33:54	Sebastian Bucheli	El Jardin	22
11/26/2018 10:51:44	Camila Guerrero	Sabrosia	22
11/26/2018 13:26:34	Camila Laverde	Tamales de la abuela	22
11/22/2018 15:42:27	Sebastián	Hogar Geriátrico Kame Ho	23
11/26/2018 10:08:40	Patricia Lesmes	Marcelabpasteleria	43
11/26/2018 8:29:38	Marcela Bermúdez	Banco AVVILLAS	45
11/26/2018 8:45:12	Omar Bermúdez Lesmes	Veterinaria Mascot's	49
11/22/2018 14:48:14	Eduardo Nieto Prieto	Distribuidora Nieto's	58
11/26/2018 12:56:59	Edgar Moreno	Tax guavio	58
11/23/2018 14:31:42	Luis german martinez	Ecoopsos epse sas	59

Genero	1. ¿Cuanto considera uste	2. ¿Colombia con sus polít	3. Disminuir el precio de su
Hombre	Mucho	No	4
Mujer	Demasiado	No	2
Mujer	Mucho	No	2
Hombre	Mucho	No	1
Mujer	Mucho	No	1
Mujer	Mucho	No	3
Hombre	Demasiado	No	3
Hombre	Mucho	No	2
Hombre	Mucho	No	1
Hombre	Demasiado	SI	3

4. Generar una diferenciación 5. Hacer lo posible por disminuir 6. Aumentar o mantener la 7. Usted como conector

3	5	2 Mayores costos en los insu
5	5	5 Mayores costos en los insu
5	5	3 Mayores costos en los insu
5	3	4 Disminucion del poder adq
3	3	5 Mayores costos en los insu
4	4	5 Disminucion del poder adq
4	4	5 Aumento de las tasas de ir
4	3	4 Mayores costos en los insu
4	4	5 Mayores costos en los insu
4	5	5 Mayores costos en los insu

8. ¿En que medida consideras que...	9. ¿Considera usted que...	10. De acuerdo a lo anterior, ¿ que le aconsejaría a usted...
4 No		en caso de ser una empresa productora buscar y tener
1 No		Calidad en los productos e innovar constantemente en
4 Sí		Hacer que su producto/servicio se convierta en uno de
3 No		La mejor manera de ser competitivo y progresar en un
4 Sí		Mejorar los procesos. Calidad en productos. Experiencia
4 Sí		Calidad en sus productos, posicionar la marca, búsqueda
3 No		Mejorar la calidad de los productos y buen funcionamiento
4 No		Lo importante es no dejar que se pierda el cliente, por
4 Sí		Encontrar algo que lo diferencie de la competencia se
3 No		Menos impuestos y salarios más bajos menos prebendas

¿Un empresario argentino para mantener a su organización en el mercado?

Buscar buenos proveedores que ofrezcan insumos de calidad y baratos. A partir de ahí, aprovechar ese recurso por la presentación de ellos. Además, del buen servicio al cliente que es el más apetecido por las personas.

En un mercado difícil es crear un servicio de calidad, diferente, innovador y que genere necesidad en la población. Brindar capacitación, seminarios, talleres. Pensar en el funcionario a nivel personal y en el proveedor interno, mano de obra calificada interna, capacitación al personal, revisar los tratados de comercio del gobierno con el financiamiento para los empresarios.

Para ello sería más flexible en los pagos con ellos, se empezaría a mover más la opción de vender a crédito a los proveedores. Sería esencial para que los clientes lo prefieran antes que a cualquiera de las otras opciones.

para generar valor dentro de la organización y que esta sea percibida por su nicho.

1. Si se crea la necesidad, la inflación y demás factores externos no afectaran en gran medida a la actividad y profesional. Ampliar las ventas con exportar.  
comerciales

30 y 60 días.



compañía.