



Market-Ing

CONTENIDO DE LA EVALUACIÓN ESTRATÉGICA

- ***Análisis de la Empresa.***
 - Historia de la empresa.
 - Estrategia de negocios.

- ***Eficiencia en los Negocios.***
 - Evaluación comercial de la empresa.
 - Eficiencia de Estrategia Empresarial.
 - Eficiencia de Mercadotecnia.
 - Eficiencia de Ventas.

- ***Eficiencia de Estrategia Empresarial.***
 - Resultados financieros.
 - Tendencias en la utilidad.
 - Estructura organizacional.
 - Portafolio de productos.
 - Competitividad por producto.
 - Productos estratégicos.

- ***Eficiencia de Mercadotecnia.***
 - Análisis del mercado.
 - Participación de mercado.
 - Definición del mercado objetivo.
 - Análisis de la competencia.

- ***Eficiencia de Ventas.***
 - Proceso de ventas.
 - Fuerza de ventas.
 - Volumen de ventas.
 - Ingresos de ventas.
 - Rentabilidad.
 - Generación de nuevas cuentas.
 - Ventas por sector y por nivel de ingreso.

- ***Factores de Competitividad.***
 - Fortalezas y debilidades.
 - Análisis F-O-D-A.
 - Efectividad de la fuerza de ventas.
 - Retención de clientes.
 - Calidad en el servicio.
 - Penetración en el mercado.
 - Efectividad del proceso de compras.
 - Productividad empresarial.
 - Productividad de planta.