

CONSULTORÍA Y DESARROLLO DE NEGOCIOS.

Area: Economía y Marketing

DIAGNÓSTICO COMERCIAL DE LA INDUSTRIA.

Identificación de competencia. Evaluación de Oportunidades y amenazas. Visualización de fortalezas y debilidades.

ESTUDIO DE MERCADOS DOMÉSTICOS Y DE EXPORTACIÓN.

Análisis cuantitativo y cualitativo. Participación de mercado. Reconocimiento de marca. Imagen .

DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS .

Políticas de producto: definición del portafolio. Niveles de competitividad.

Política de precios: definición de niveles en las distintas etapas de comercialización.

Políticas de promoción: estructura comercial .Participación. Eventos.Capacitación

Políticas de logística: Canales de llegada. Definición y participación de cada uno.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE INTELIGENCIA COMERCIAL.

La investigación constante. Monitoreo de mercado.

Conectividad con el cliente actual y con el cliente potencial.

E commerce. Paginas web .Soporte

EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN

FINANCIACIÓN

Valorización de la inversión.

Regionalización

TIR-VAN

“contribuir al desarrollo de economías regionales a través de las PYMES brindando posibilidades laborales a la comunidad universitaria...”