QUE DETERMINA LA ATENCION AL CLIENTE

<ul style="list-style-type: none">• CONSUMIDOR	Obtener una buena comunicación con el cliente para así poder saber que es lo que realmente necesita y quiere.
<ul style="list-style-type: none">• COMPETENCIAS	Ver cuales son las ventajas y desventajas que tenemos sobre o debajo de los demás negocios que manejen nuestro mismo producto.
<ul style="list-style-type: none">• ENTORNO SOCIOECONOMICO	Saber y/o estudiar si las personas que están interesadas en el producto, realmente tengan o puedan tener la posibilidad de adquirir nuestro producto.
<ul style="list-style-type: none">• TIPO DE MERCADO	Nuestro principal mercado seria la población juvenil que se encuentre dentro del plantel, fuera de el seria através de una pagina virtual (blog) donde mas gente interesada en el producto pueda conocernos.
<ul style="list-style-type: none">• CULTURA Y COSTUMBRES	Fijarnos en el tipo de clientes con el que vamos a tratar, saber si es conveniente o apropiado ofrecerle nuestro servicio.