

5. Las 10 conductas de éxito del empresario - optometrista

Ejercicios
SESIÓN 5



¿Cómo apporto más valor a mi cliente?



EJERCICIO SESIÓN 5. Anota en una hoja y responde a las siguientes preguntas

1. ¿Quién es nuestro cliente?
2. ¿Quiénes es nuestra competencia más directa?
3. ¿Con que frecuencia debe comprar mi cliente de gafas, lentes de contacto, audífonos...
4. ¿A que precios?
5. ¿Qué valor diferencial aporta la marca de mi óptica?
6. ¿Cuál es la pirámide de mi producto (monturas, lentes oftálmicas, lentes de contacto...)
7. ¿Cuál es mi plan de negocio para este año?
8. ¿Tengo un plan de campañas para comunicarme con los usuarios y mis clientes?
9. ¿Tengo claro mi presupuesto de ventas en cada línea de negocio para este año (gafas graduadas, contactología, audífonos, servicios profesionales, gafas de sol...)



VALMOND

ÓPTICAS

aceleramos tu negocio

valmondmarketing.com
opticas@valmondmarketing.com

Paseo de la Castellana, 123
3º C Derecha 28046, Madrid
+34 911 096 180

