

Incremento de ingresos mediante el desarrollo de la post venta en el negocio de los dispensadores sanitarios

1. Sebastián Trujillo Bando

Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla, sebastian.trujillo01@upaep.edu.mx

2. Dra. Cecilia Isabel Calderón Valencia

Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla, ceciliaisabel.calderon@upaep.mx

La apertura física de nuevos establecimientos comerciales, representa una oportunidad de negocio para los proveedores de insumos dispensadores de papel y jabón de baño. La empresa GUSTAMAR confirma esto porque ha vendido éste tipo de dispensadores en Puebla desde hace 6 años, también cuentan con licencia para distribuir consumibles de papel y jabón, actualmente sólo se enfocan en la búsqueda continua de clientes que desean comprar dispensadores nuevos y tienen ingresos constantes debido a la habilidad de su fuerza de ventas para conseguir nuevos clientes, pero ¿quién se encarga de seguir obteniendo ingresos de los clientes a los que ya se ñes ha vendido algo?. El objetivo del presente trabajo es cuantificar el gran potencial de negocio que se está dejando ir como resultado de no dar seguimiento a aquellos clientes que han comprado un dispensador que para cumplir su razón de ser, debe contar con producto consumible que puede ser papel sanitario, toalla desechable para manos o jabón líquido. También se busca mostrar una propuesta con la cual puedan emprender el camino en el desarrollo de ésta forma de hacer negocio.