

ANEXO 3

RAZONES PARA CREAR TERRITORIOS DE VENTAS Y BENEFICIOS QUE PRODUCEN BENEFICIOS

CON RESPECTO A CLIENTE

- *Brindar un amplio cubrimiento del mercado*
- *Brindar un excelente servicio al cliente*
- *Producir mayor volumen de ventas*
- *Producir una mayor satisfacción*

CON RESPECTO AL VENDEDOR

- *Fortalecer el entusiasmo*
- *Facilitar la evaluación del desempeño*
- *Reducir el cambio de personal*
- *Ofrecer compensaciones relacionadas con el esfuerzo*

REFERENCIALES

- *Aumentar el control*
- *Coordinar la promoción*
- *Reducir el cambio de personal*
- *Otorgar más rentabilidad a la “propia inversión”*