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**

Gerenciales

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