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"***