

## COMERCIALIZACIÓN

		Frecuencia			
Proceso:	Vender los productos realizados por el Patronato de Fiestas de Octubre (carros alegóricos, pabellones, escenografías, entre otros)	Ocas.	Diario	Sem.	Men.
			X		
Subproceso:					
Responsable del proceso:	Coordinador de Comercialización				
Objetivo del proceso y/o subproceso:					
Obtener recursos y beneficios económicos en general para el Patronato de Fiestas de Octubre.					
Políticas del proceso y/o subproceso:					
<div>1. Buscar el beneficio del Patronato a través de la venta de productos elaborados por el propio organismo.</div> <div>2. El Coordinador de Comercialización será el único encargado de realizar las ventas correspondientes a los productos del Patronato de Fiestas de Octubre.</div> <div>3. El Coordinador de Comercialización será quien realice las negociaciones pertinentes en pro del organismo, en relación a la venta de productos del organismo.</div>					
Resultados esperados:					
Conseguir las suficientes ventas de productos elaborados por el PFO.					
Indicador de éxito:					
Conseguir los recursos económicos adecuados para el desarrollo de Fiestas de Octubre.					

Procedimiento		Colaboración de otras áreas	Documentación necesaria
1	1. El Coordinador de Comercialización deberá realizar las gestiones pertinentes con instancias públicas como privadas a fin de ofrecerles productos elaborados por el Patronato de Fiestas de Octubre, con el fin de ubicar posibles clientes.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coordinador de Comercialización.</li> <li>• Cliente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Brusher</li> </ul>
	2. Una vez que se tienen identificados los clientes, se realizará una agenda de clientes a fin de realizar contactos con cada uno de ellos.		
	3. Una vez localizado y contactados, se concertará una cita con cada uno de ellos a fin de ofrecerles productos de calidad. Aunado a lo anterior se les enviará información relativa a los productos elaborados y sus características.		
	4. Una vez que el Coordinador de Comercialización haya obtenido la respuesta correspondiente de acuerdo a sus gestiones realizadas, deberá realizar una detección de lo que el cliente requiere de acuerdo a la idea general que tiene el mismo. Esto es a través de un presentación de productos (brusher) elaborados a fin de demostrar la calidad de los productos.		
	5. El Coordinador de Comercialización realiza las negociaciones pertinentes, a fin de que el coordinador cree en el cliente la necesidad de adquirir un producto.		
	6. Una vez obtenido el paso anterior, el cliente determinará los parámetros en los cuales se presentará (características del producto) el producto, el Coordinador de Comercialización en coordinación con el área de Diseño elaborarán el boceto del producto a entregar. En dado caso de que necesitara una maqueta para la mejor proyección del producto, el área de Diseño (carros alegóricos) desarrollará el producto.		
	7. Una vez que el boceto o maqueta se encuentren terminados, se les presentará al cliente a fin de que apruebe o no el producto. en caso de que el producto no cumpla con las características requeridas, el Coordinador de Comercialización le solicitará al cliente que mencione los cambios a realizar sobre el producto.		