



GLOSARIO DE TÉRMINOS M1

Herramientas de Venta Efectiva



Layout: del inglés: diseño. Concepto que hace referencia a la disposición que tomarán los productos o secciones dentro de un punto de venta, página web o empresa. Es un esquema que resume y señala la distribución y forma de los elementos dentro del diseño.

Marketing: del inglés: mercadeo. Se trata del análisis del comportamiento de los mercados y sus consumidores, con la finalidad de que las empresas puedan captar, retener y fidelizar a los clientes satisfaciendo sus necesidades.

Paking: del inglés: embalaje. Concepto que hace referencia a todo el proceso de empaquetar y embalar un producto. La preparación del conjunto necesario que lo protege para que el envío y la entrega sean en condiciones adecuadas.

Picking: del inglés: cosecha. En logística, es la tarea de preparación de pedidos mediante el proceso de recoger y extraer unidades o conjuntos empaquetados de una unidad de empaquetado superior que contiene más unidades que las extraídas.

Pickup: del inglés: recogida. Servicio que consiste en utilizar una tienda como punto de recogida, lo que no significa que la compra se haya realizado en dicha tienda, sino que esta se ha efectuado previamente, ya sea de forma telefónica o vía on line.

Purchase: del inglés: compra. Se utiliza como verbo: comprar o sustantivo: compra.

UX/UI: El diseño de UX se trata de identificar y resolver los problemas de los usuarios mientras la UI o interfaz de usuario se trata de crear interfaces interactivas intuitivas y estéticamente agradables. El diseño de UX suele ser lo primero en el proceso de desarrollo del producto, seguido de la interfaz de usuario (UI).

Vender: verbo que etimológicamente proviene del latín vendere que a su vez proviene de la unión de las palabras venum -dare “Dar a vender”. Según el Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua (DRAE), vender significa “traspasar a alguien por el precio convenido la propiedad de lo que se posee”.

Venta: todas las actividades realizadas para incentivar a clientes potenciales o reales a realizar la compra de un producto o servicio. El concepto de venta, en general, puede ser muy amplio, pero básicamente consiste en un proceso de negociación en el cual una parte es el vendedor y la otra es el cliente comprador.