

Eduardo Prevost

De: Maricarmen Ñopo Bances <mnopo@desarrolladora.com>
Enviado el: miércoles, 29 de diciembre de 2021 04:32 p.m.
Para: msk2509@yahoo.es
CC: Jesús Loyola Aguirre; Milka Patricia del Carmen Aguinaga Salcedo; Josué Emmanuel Rojas Romero; Tito Antonio Piqué Romero; Antonio Espinosa Montoya
Asunto: Re: MI ESTRATEGIA DE MARKETING DESARROLLADORA

Buenas tardes Sr. Eduardo

Jesus se encuentra de vacaciones; a su regreso revisará su caso, disculpe que no pueda ayudarlo ya que no tengo conocimiento de su caso.

Saludos cordiales,

Maricarmen Ñopo
Asistente de Finanzas

Av. Mariscal La Mar 550, Of. 708, Miraflores
T. 01 242 0707 Anexo 243



El lun, 27 dic 2021 a las 4:29, Eduardo Prevost (<msk2509@yahoo.es>) escribió:

MI ESTRATEGIA DE MARKETING DESARROLLADORA

En la pasada reunión del miércoles 22 de diciembre, con el Sr. Jesús Loyola y la Sra. Maricarmen Ñopo, me llamó mucho la atención el comentario de Jesús que a él (o a la empresa) le extrañaba que mi página venda más que la página de la empresa, así textualmente me lo dijeron, lo cual es un halago para mí, no lo sabía, pero entiendo que hoy parece ser un problema en mi contra, dado que mis facturas por comisiones están condicionadas a sustentar la naturaleza de mi trabajo profesional como agente inmobiliario.

Por esta razón, adjunto a la presente la estrategia de marketing que me ha permitido concretar algunas ventas para la empresa.

Así mismo, explico cómo pasé de referido a mi condición de agente inmobiliario.

Sin otro particular.

Atentamente,

EDUARDO PREVOST ZÁRATE