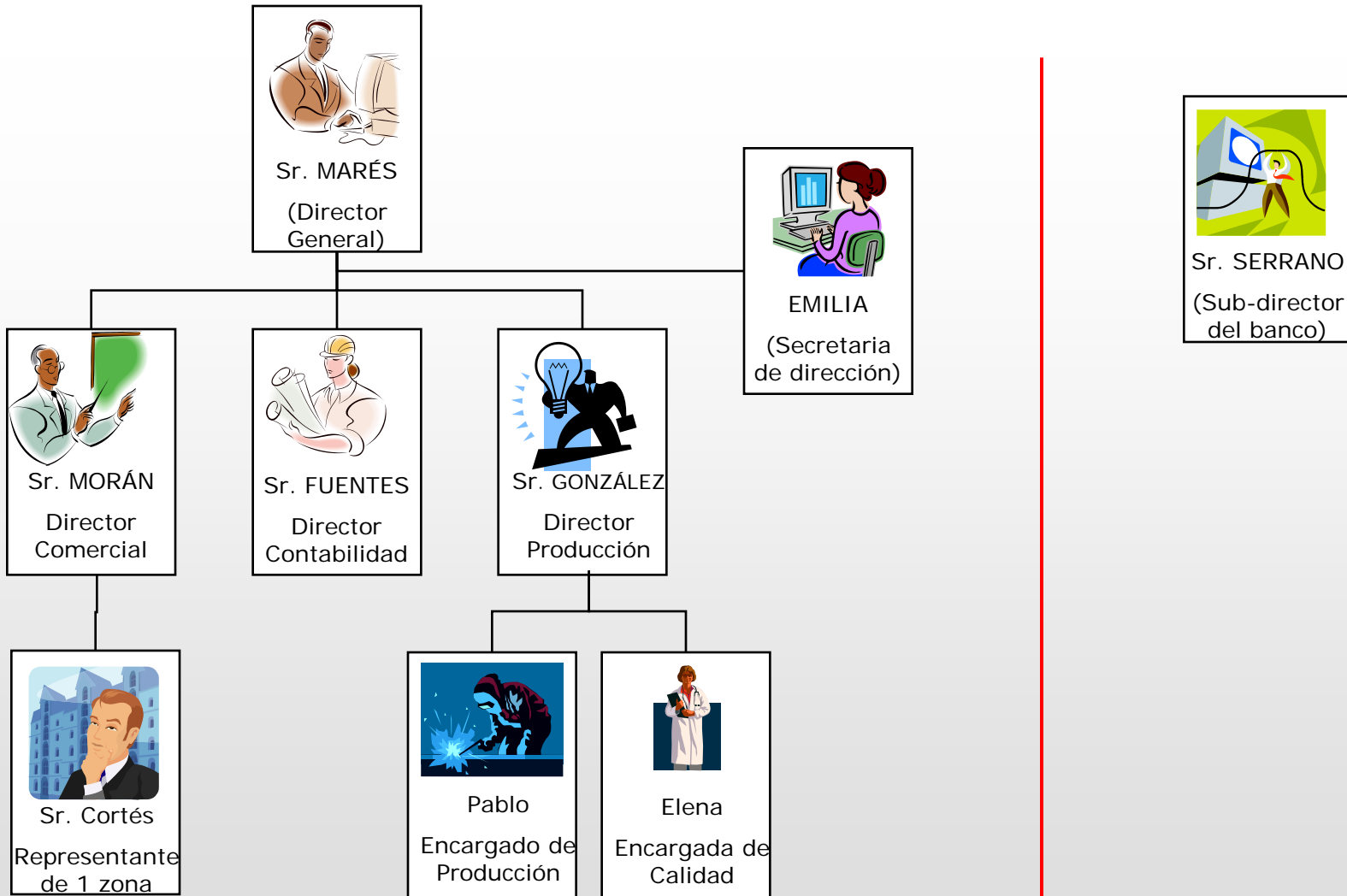


CASO CHALMAZEL

Parte IV

Antonio Muñoz Granero
Eva Mir Gaya

PERSONAJES



VENTAS



¿Suminramos a Chalmazel?
Si cierran perdemos 1 cliente

El taller trabaja un mes al año para Chalmazel. Podrían mirar dónde se meten!

Podemos almacenar

No fabricamos para almacenar

25



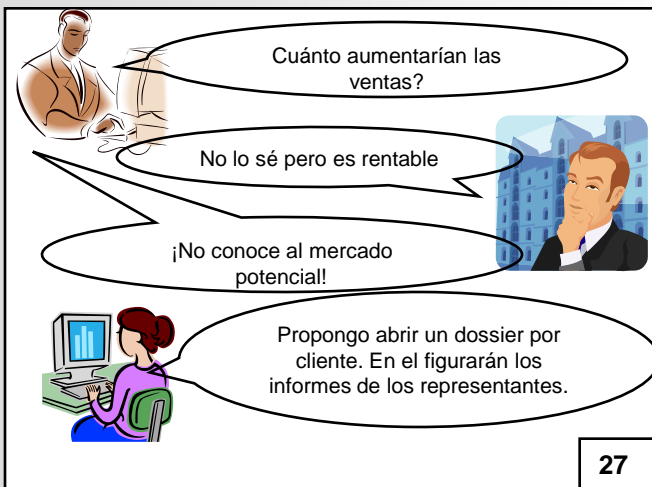
¿Tiene listas de prospección?

Nuestros representantes conocen bien sus actores

Cortes, conoce a sus clientes?
Hace estudios?

La competencia? Veo a 3
Si se me dan recursos haré prospección

26



Cuánto aumentarían las ventas?

No lo sé pero es rentable

¡No conoce al mercado potencial!

Propongo abrir un dossier por cliente. En el figurarán los informes de los representantes.

27



Cada vez que nos pasen un pedido importante, habrá que pedir informes al banco..

Vamos a poner al día al equipo de ventas.
Me pregunto si mi nueva patente debe salir adelante.

28

- Deciden no producir para Chalmazel y se debe buscar una salida a los productos fabricados
- González está preocupado por qué hacer con sus trabajadores si Chalmazel cierra.
- Se dan cuenta de que no tienen estudios de prospección y no conocen a sus clientes ni al mercado potencial.
- Deciden hacer un seguimiento para conocer a sus clientes.
- Se cuestiona si debe salir adelante la patente.