
Управление на продажбите

КАЗУС

„Да се уреди среща не винаги е лесно”



Изготвил:.....
/...../

Проверил:.....
/ гл.ас.д-р Надежда Димова/

София, 2014

1.Обща постановка на казуса „Да се уреди среща не винаги е лесно”.

Джак Купър е търговец на машини за хранителната промишленост. Негов редовен клиент, притежател на заведение за бързо хранене в областта на петролното поле, е много зает и не може да изслуша презентацията на Джак. Той иска да му продаде машина за нарязване на картофи и други съоръжения, които ще допълнят кухненското му оборудване.

Джак иска да го покани на обяд, но той никога няма време. Всеки ден си поръчва хамбургер в офиса и не губи време да ходи в ресторант.

Ако сключат сделката, за собственика това ще е 45% спестяване на разходите за асемблирането на оборудването, а за Джак ще е една добра комисионна.

Сутринта, когато Джак се готви за следващото си посещение, жена му прави сандвичи за децата за училище. Изведнъж се вдъхновява. Той помолва жена си да му направи 2 луксозни обяда в кутии и ги взема със себе си.

Джак пристига в заведението преди обяд и казва на клиента: „Знам, че сте твърде зает за обяд, затова донесох обяд със себе си. Мисля, че ще искате нещо различно.”

Собственикът е възхитен. Те сядат и разговарят по време на обяда. След това Джак си тръгва с поръчка за машината и постоянна поръчка за ресторанта и всичко необходимо за него.