## *Estudio de caso* “Toyota Corolla”

Caso “Toyota Corolla” En los años 70 cuando Toyota iba a realizar el lanzamiento del Toyota Corolla, previamente tuvo años de preparación en la estrategia, realizó estudios de carretera y de condiciones climáticas, encuestas de satisfacción entre los clientes, estudió la competencia (Ford y Chevrolet) y los precios, entre otros aspectos; pero todo lo que realizó rindió sus frutos ya que posicionó su producto tan fuerte que hoy sigue siendo la marca y modelo preferido por quienes adquieren su primer vehículo. Todo esto es el resultado de una buena planeación de mercado.

Según lo comentado anteriormente y como enriquecimiento personal, analice los siguientes interrogantes:

- ¿Qué considera hubiera sucedido si Toyota no hubiera preparado su estrategia?
- Según su criterio ¿la planeación es importante en cualquier proyecto que se emprenda?
- ¿Considera que la planeación es una técnica que utilizan exclusivamente las grandes empresas? o
- ¿Qué aspectos tendría en cuenta al momento de planear?

Finalmente, el instructor realizará un cierre recogiendo los diferentes puntos de vista de los aprendices y dando su conclusión frente a la importación de tener una estrategia y un proceso de planeación estructurado.

## *Estudio de caso Empresa Conservas las delicias*

*Conservas las delicias, es una empresa colombiana, ubicada en la ciudad de Bogotá, con más de 10 años de experiencia en el mercado nacional en la producción y comercialización conservas de frutas exóticas colombianas.*

*Después de haber realizado un proceso de promoción de sus productos en diferentes ferias a nivel nacional e internacional, ha recibido la llamada de cadena de supermercados muy importante en estados Unidos, quienes están interesados en conocer más sobre sus conservas, para venderlas en el mercado Norte americano. Dicha empresa requiere que un representante de conservas las delicias, viaje hasta la sede principal de la compañía en Atlanta, para que realice una presentación de los productos ante los principales ejecutivos de alto rango, entre ellos el gerente de compras de la empresa estadounidense, quienes serán los que finalmente tomarán la decisión de compra y negociación.*

*Según una entidad encargada de promover la inversión extranjera, Estados Unidos ha venido desarrollándose de forma constante con un aumento significativo de su PIB per cápita, lo que hace que exista un mercado interno muy sólido, de cerrarse la negociación, representaría un gran beneficio para conservas las delicias para expandir su mercado.*

Usted ha sido designado como representante de la empresa Conservas las delicias para realizar esta labor, por lo cual debe estructurar la estrategia de presentación de los productos, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

1. Realizar una caracterización del cliente
2. Investigue qué aspectos y recomendaciones debe considerar al momento de realizar la presentación de los productos ante los ejecutivos de la empresa Norte Americana
3. Defina y esquematice los medios de promoción que utilizará como apoyo en la presentación, en donde se muestren aspectos como:
    - Presentación de la empresa Conservas las delicias
    - Productos que vende la empresa
    - Descripción de los beneficios, características, presentación, precio de los productos
    - Clientes más importantes de la compañía.
4. Elabore un listado de por lo menos cinco posibles preguntas u objeciones por parte de los ejecutivos estadounidenses, que podrían generarse durante su presentación, ¿con qué argumento respondería usted a cada una?

## *Estudio de caso La empresa Super Jeans*

*La empresa Super Jeans, es una empresa paisa dedicada a la fabricación de jeans levanta colas, que moldean la figura femenina. Tiene una trayectoria de 8 años en la fabricación y comercialización de sus productos en el mercado local. Ahora, la empresa ha decidido expandir su mercado y llevar sus jeans a la zona caribe, más específicamente a las ciudades de Barranquilla y Cartagena, por lo cual se encuentra visitando posibles distribuidores en la zona. Allí han hecho contacto con la empresa Todo Textiles, quien se interesó por sus productos y desea adquirir 2.000 unidades de prendas para ofrecerlas en sus puntos de venta, como prueba inicial. La empresa super Jeans, debe elaborar la propuesta comercial y enviarla a la empresa Todo Textiles para poder cerrar la negociación y proceder con él envió de las unidades desde Medellín hasta Barranquilla.*

Teniendo en cuenta el caso anterior, y con los conocimientos adquiridos, debe construir una propuesta comercial en donde establezca lo siguiente:

- Disponibilidad y condiciones de entrega del producto (el tiempo necesario para que un producto esté disponible en los centros de distribución vendedor, y el tiempo en que tarda el cliente en recibir el pedido)
- Forma de pago
- Forma de envío
- Garantías y servicio post venta
- Obligaciones del vendedor
- Obligaciones del comprador
- Características del producto
- Precio de venta