Actores

1. Gerente del proyecto
2. Director comercial
3. Director administrativo y financiero
4. Asesor de marketing
5. Asesor Financiero
6. Suplidor del sistema (código de barra)
7. Asesor de negocios (1)
8. Comunicación integral (4)
9. Gerente de operaciones
10. 13, gondoleros, 2 supervisores, 9 cajeros

Escenarios:

1. Supermercado progreso
2. Supermercado del Mar
3. Supermercado Yafar
4. Cacao Mall
5. Supermercado Cacao

Problema:

1. Productos que no eran leidos x los códigos de barra
2. No realizar las pruebas pilotos del sistema antes de la apertura
3. Productos con precios distintos tanto en el sistema como en físico
4. Planificación de las tareas no realizados al realizar reuniones de seguimiento del proyecto
5. Imposible cobrar a los clientes atravez del sistema
6. Gerente de proyecto confio en el seguimiento del Director comercial.

Datos y hechos (aspecto relevantes del caso)

1. Problema con el sistema (no lectura C. B.)
2. Quejas de clientes (disgutados y sec
3. Prueba finales del sistema no fueron realizados.
4. En 20 minutos no se había facturado
5. La fila aumentado 2 clientes por c/5 minutos
6. No fue posible localizar: Director comercial, suplidor del sistema
7. Exceso de confianza en el suplidor del sistema
8. Irresponsabilidad del gerente del proyecto en el seguimiento a las pruebas del sistema.
9. Exposicion al segmento de clase media / alta.
10. Apertura exitosa
11. Presupuesto inicial 280 MM, realizado 257 MM
12. Cada carro tiene un promedio de RD$12,500.00
13. 90 clientes rep. 1.125 MM / aprox.
14. Las ventas del dia superaron las expectativas

Oportunidades:

1. Demostrar su capacidad gerencial
2. Satisafacer los clientes
3. Crear una experiencia memorable en lo clientes
4. Incrementar la imagen del negocio
5. Fidelizar los clientes.

Amenazas:

1. Perder el empleo
2. Perder clientes (perdida en la participación del mercado)
3. Perder imagen
4. Perdida de Dinero
5. Perdida de empleados.

Alternativas:

1. Realizar estimado con personal del supermercado y cobrar ese valor
2. Clientes realizar estimación de productos marcados y los códigos de barra verificar facturas
3. Regalar todos los productos
4. Anunciar a los clientes que deje sus carros para emitir la factura y la compra al dia siguiente entregándola a su residencia.

Del 1 al 5 cuanto valores las siguientes alternativas mostradas anteriormente.