## ***PREGUNTAS CLAVE PARA LA SESIÓN DE BRIEFING***

### Bryan Alberto Coronado García

### - agosto - 2024

*IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA:*

1. ¿Qué cantidad en perdidas representa este periodo de disminución de ventas?

2. ¿Qué sucursales se vieron más afectadas por esta disminución de flujo?

3. ¿Cuándo comenzaron a disminuir las ventas? ¿Fue después de algún evento o temporada?

4. ¿Cuál es el ingreso promedio de ventas que genera la empresa?

5. ¿La disminución de flujo se vio reflejada en productos específicos o fue a nivel general?

6. ¿Contamos con el stock necesario para el despacho de nuestros productos?

7. ¿Hubo alguna modificación de costos reciente en nuestra línea productos en el mercado?

8. ¿Hay algún factor externo social/ambiental que afecte a contracorriente a nuestro mercado?

9. ¿Nuestros competidores sufrieron el mismo impacto de la disminución de ventas? Si es así, ¿Cuáles fueron sus pérdidas?

11. ¿Está disminución repentina del flujo de ventas ya se ha presentado en ocasiones anteriores?

12. ¿Existen días u horarios en los que la empresa se vea más afectada por la reducción de flujo?

*SOLUCIONES:*

1. ¿Se ha llevado a cabo alguna solución desde que comenzó la disminución de ventas?

2. ¿Qué estrategias de marketing podemos aplicar para captar la atención del cliente?

3. ¿Han llevado a cabo verificaciones recientes en la calidad de los productos y atención al cliente?

4. ¿Se cuenta con personal correctamente capacitado para todas las áreas en la empresa?

5. ¿Por qué es importante agilizar y eficientizar el despacho de productos de buena calidad?

6. ¿Es requerido algún producto adicional en catalogo que pueda atraer más clientes?

7. ¿Cuáles son los eventos en los que se ve favorecida la cantidad de ventas para la empresa?

8. ¿Cómo puedo favorecer y mejorar mi posición ante el resto de competidores?