**David Alejandro López Torres 8D 17300155 LEC3 NCS**

A lo largo del capítulo 16 poseemos que Rogo está en el aeropuerto esperando su vuelo, que ha sido pospuesto por fallas mecánicas del avión, aprovecha en visitar comprarle un souvenir para Julie. Rogo habla por teléfono con Pete, de ambas reuniones Pete concreto un pedido por todo un año al costo de 634 mil dólares más las adiciones de cada diseño nuevo (entregar en 5 días), el otro cliente sigue en negociación afinando detalles. Lo demás del capítulo Alex explica a Trumann y a Doughty la conclusión del árbol de realidad de hoy llegando al resultado final del problema de fondo que impide incrementar las ventas es que los gerentes tratan de guiar sus organizaciones esforzándose por obtener óptimos locales. Sin embargo, se otorgan cuenta que de hacer actividades segmentar un mercado que existe les permitiría solicitar costos diversos ya que hay diversas percepciones en el mercado. Para saber el siguiente paso debemos aguardar a que Trumann y Doughty convoquen otra junta con Alex.

Continuamos en el capítulo 17 que Alex llega a vivienda a partir del viaje y da los regalos a el núcleo familiar. Nota a su hija Sharon un poco triste y dictamina visitar dialogar con ella. Los dos acaban realizando nubes de evaporación (Para poder – debes de) sobre los EIDES que tiene Sharon. Sharon tiene inconvenientes con su novio y con 2 amigas. Llegan a la conclusión de que el error de fondo fueron 3 impactos a una de las cosas que más le importan: conservar buenas amistades. Como consecuencia, Sharon debería dejar que su novio prepare bien su examen y debería dialogar con su amiga Debby sobre el caso.

Procedemos a lo largo del capítulo 18 en el cual Hilton saboteo a Peach en relación con los nuevos planes de Inversión que se presentarían a Granby. Peach le cuenta a Rogo que Hilton planea invertir en su separación con el dinero de la comercialización de organizaciones distintas, aunque no lo requiera. Rogo se percata que la estimación del costo de sus organizaciones es errónea debido a que no tomo presente la colaboración de mercado como uno de sus primordiales atributos, Truman y Doughty sabían de esto y no le mencionaron a Rogo, lo que incomoda a Alex y ‘declara la guerra’ por rescatar su separación. Rogo planea rescatar el prestigio de Stacey como el suyo. Considera conocer la nube y que la exclusiva forma de romperla es Aumentando las ventas significativa y inmediatamente. Está convencido en lograrlo. Rogo revisa el árbol e identifica el propósito de la nube.

Rogo revisa la flecha de mayor relevancia (la del conflicto) de la nube, donde el supuesto es: La percepción de costo del comprador con interacción al producto es de manera significativa inferior a la del distribuidor. Y la inyección (solución-opuesto al supuesto) es: Hacer ocupaciones que aumente suficientemente la percepción de costo que el mercado tiene con interacción a los productos de la compañía.

Rogo establece 2 fines que van a ser útiles para el Árbol de Realidad Futura (FRT): Vender la capacidad sin minimizar los costos. Tener una virtud competitiva dominante y aparente. El capítulo termina, Rogo llama por teléfono a Don y acuerdan reunirse y laborar sobre el FRT.

Luego a lo largo del capítulo 19 Rogo se centra con Brandon y Jim, donde les exige que no vendan las organizaciones distintas aun y que le den tiempo para cambiar estas en gallinas de los huevos de oro. Rogo planea extrapolar la solución de Pete. Rogo asegura que para lograr aumentar de forma significativa las ventas debemos aumentar la percepción de costo que el mercado tiene de nuestros propios productos, para esto Pete detecto que no se necesita cambiar el producto físico sino la periferia, la parte de la oferta que no es el producto mismo. Rogo plantea que, para aumentar la percepción de costo del mercado, de manera instantánea y simple es eliminando puntos negativos del producto. Rogo plantea que se enfocara en solucionar el problema medular del comprador (EIDE de fondo del CRT). Para esto trabajara con su gente que conoce bien el mercado. Cuando se ha reconocido el problema medular del mercado, estaremos consientes de las causalidades, después suponemos que estamos lanzando nuestra nueva oferta y lógicamente adivinar cual tendrá que ser el efecto ineludible en el comprador. En otros términos, edificar un Árbol de Realidad Futura (FRT), con el apoyo (EIDES) de cada una de las zonas de la separación. Además de tener mucho cuidado con las ramas negativas que conducen a verdaderos riesgos, tienen que eliminarse, contemplando resoluciones a estas ramas en nuestra nueva oferta de producto. Rogo estima que esta nueva oferta de producto va a estar implementada en menos de un mes además de lograr peticiones.

Alex piensa que en un mercado segmentado es necesario que la oferta incluya dos componentes; uno que logre eliminar todas las EIDES comunes y otro que elimine las EIDES adicionales. Para el grupo que tiene las EIDES adicionales, la oferta será mucho más valiosa y estarán dispuestos a pagar un precio más elevado. Brandon le menciona debilidades que podría presentar el plan de Rogo:

-Competidores se adelanten al plan de Rogo.

-Quizás Rogo no está atacando el verdadero problema medular.

-Quizás los cambios requeridos están fuera de su control o quizás los

cambios son directamente con el producto.

Trumann y Doughty parecen asombrados y animan a Alex para que implante el nuevo sistema en las próximas dos semanas y vea si va a tener éxito o no.

A lo largo del Capítulo 20 Rogo y Don se reúnen, Rogo comienza demostrando las metas tácticas con los que trabajaran: “La compañía vende toda su capacidad sin minimizar los precios” y “La compañía tiene una virtud competitiva dominante aparente”. Rogo plantea que el asunto de estudio (inyección obtenida de la nube) va a ser: “La compañía hace ocupaciones que aumentan suficientemente la percepción de costo que el mercado tiene de los productos de la compañía”. Esto va a ser el punto de inicio para el Árbol de Realidad Futura (FRT), con el que trataran de llegar a las metas tácticas, usando afirmaciones extras elementales y en caso de ser primordial más inyecciones.

Don no está según con que aquel sea el punto de inicio, él sospecha que aquello solo los llevara a un Árbol de Fantasía Futura. No obstante, Rogo lo convence y comienzan a laborar en el Árbol de Realidad Futura para comprender mejor la inyección. Rogo y Don realizan un primer Árbol de Realidad Futura, el cual les posibilita reconocer lo cual requieren Aumentar la percepción de costo del mercado que se encuentre por arriba de los costos que solicitan y además que este muchísimo más arriba que la percepción de costo de los productos de la competencia. Esto debería ser en un mercado suficientemente enorme como para utilizar toda su capacidad disponible y que todo lo cual hagan sea difícil de remedar por la competencia. Rogo proviene a examinar las Ramas Negativas de su Árbol de Realidad Futura, partiendo de la inyección original y con base a que Pete hizo.

De esta rama negativa hallan que la solución de mercado es enfocarse en el propio mercado y no buscar dentro la compañía. Llegan a la conclusión de que, si la compañía introduce cambios pequeños que se incrementa suficientemente la percepción de costo que tiene el mercado para sus productos, y la percepción del costo del mercado es en funcionalidad de las ventajas que se obtienen con el producto, entonces es notable que los pequeños cambios que la compañía introduce aportan al mercado un gran beneficio. Cuanto más grande sean los inconvenientes que alivia, más grande es el beneficio. Rogo y Don proceden a hacer otro Árbol de Realidad Futura partiendo de una totalmente nueva inyección “Se construye un Árbol de Realidad Presente sobre el mercado de la compañía”. El capítulo acaba cuando Rogo y Don están haciendo un árbol de realidad futura (FRT, que aún no lo terminaron) donde esperan que sea un modelo genérico para que se apliquen en todas sus compañías, para que Bob y Stacey puedan seguir.

A lo largo de esta serie de capítulos vemos a mucho más grande detalle el manejo y aplicación de los árboles de realidad presente, predomina la efectividad de dichos diagramas para conectar los inconvenientes EIDES a su origen, después se hace una inyección nueva o sea se hace un árbol de realidad de hoy sobre el mercado de la compañía. Después pasamos a la derivada en otras palabras el mercado tiene más de un EIDE, la compañía puede decidir cuáles son las razones profundas del árbol de realidad presente que van a poder ser eliminadas con el tipo de oferte de la compañía. Finalmente, poseemos que la percepción de costo que el mercado tiene de los productos de la compañía es mucho más grande que la percepción que tiene de los productos de la competencia. Otra de las preguntas que me agradaría destacar pertenece a los procesos que se realiza en la compañía. Siguiendo otra vez las faces primero poseemos la fase de la inyección o sea la compañía introduce pequeños cambios que aumentan suficientemente la percepción de costo que el mercado tiene de los productos de la compañía, luego se hace aparente que los pequeños cambios que la compañía introduce le traen elevados beneficios al mercado, además un producto que alivia los inconvenientes de prospecto le trae beneficios. Entre más monumentales los inconvenientes que alivie más grandes las ventajas. Finalmente los pequeños cambios que la compañía introduce son los que alivian varios de los inconvenientes de su mercado, entre más inconvenientes alivie, mejor. Además, me agradaría tener en cuenta el árbol de gerentes que examina Rogo en el que se tienen que tomar elecciones y actuar con base a la percepción de costo de los proveedores o a tomar elecciones y actuar con base a la precepción de costo del comprador. Las dos modalidades nos conducen a tener en cuenta la necesidad de obtener márgenes de producto razonables o tener en cuenta l necesidad de producir suficientes ventas. Finalmente no importa que hayamos decidido no debemos de perder de vista la finalidad el cual es que los gerentes logren tomar buenas elecciones.