



CITTÀ DI REGGIO CALABRIA

Servizi Demografici

via del Torrione prol., 2

prot. N. _____ del _____

A

NON ESRAITA

Donato De

~~MA~~

La Segreteria
De De



ISTRUZIONI

La CATS COMPUTER è una società di grande distribuzione nel settore informatico, ha 4 punti vendita in città e Voi siete titolari di uno di essi.

Per motivi organizzativi e di mercato occorre chiuderne uno; il personale verrà suddiviso nei punti vendita rimanenti.

La Direzione ha indetto questa riunione perché vuole che i Responsabili dei negozi valutino le potenzialità dei vari punti vendita e dopo una aperta e costruttiva discussione si giunga, possibilmente di comune accordo, alla identificazione del punto più debole della catena e quindi alla scelta del negozio da sacrificare.

La difficoltà nasce ovviamente dal fatto che ogni responsabile vuole evitare che sia il suo punto vendita ad essere soppresso.

Avete un'ora di tempo per trovare una soluzione al problema, in caso contrario, sarà l'azienda ad effettuare la scelta.

Elenco e descrizione punti vendita:

1. CORSO TORINO

Buoni risultati commerciali, ubicato vicino all'Università, clientela potenziale l'Università stessa, docenti e studenti; punti a sfavore i tempi di pagamento dell'Università, qualche contenzioso creato dagli studenti spesso con poche risorse economiche, voci di trasferimento dell'Università stessa in un altro quartiere cittadino a causa della struttura attualmente occupata vecchia ed inadeguata.

2. VIALE LENIN

Zona industriale di recente insediamento; dopo qualche difficoltà iniziale sembra che il punto vendita si sia finalmente avviato, ha già cambiato due titolari, l'attuale è molto attivo nello sviluppo e nella ricerca di clientela nel settore delle aziende che risultano numerose nella zona.

Punti di forza: vasto bacino di clientela da contattare con elevate capacità di acquisto; punti di debolezza: concorrenza elevata, forti sconti da praticare per essere competitivi, possibile rischio di insoluti su grossi importi.

3. VIALE PAPIGNANI

Quartiere popolare, punto vendita aperto da due anni, la clientela non ha grandi possibilità di spesa, ma dopo un periodo di difficoltà è da circa un anno che lavora e vende discretamente. L'informatica si sta ormai diffondendo anche nelle classi sociali meno evolute, l'elevato numero di figli, e quindi di studenti, l'esigenza di apprendere un possibile futuro strumento di lavoro spinge le famiglie ad investire, anche se piccole cifre, nel settore.

4. VIALE GRAMSCI

Zona residenziale, clientela facoltosa ed esigente, punta sulla qualità e sul servizio, ottima potenzialità di vendita con buoni ricavi, nessun problema di insolvenza, difficoltà invece con la clientela che pretende un continuo e costante servizio di assistenza, pretende di essere continuamente informata sulle novità e vuole sempre il meglio che il settore offre. I problemi nascono dal personale non sempre qualificato per consulenze ad alto livello e dal tempo speso per assistenza talvolta a domicilio. Inoltre, il ritiro di materiale seminuovo crea problemi di magazzino.

ISTRUZIONI

La CATS COMPUTER è una società di grande distribuzione nel settore informatico, ha 4 punti vendita in città e Voi siete titolari di uno di essi.

Per motivi organizzativi e di mercato occorre chiuderne uno; il personale verrà suddiviso nei punti vendita rimanenti.

La Direzione ha indetto questa riunione perché vuole che i Responsabili dei negozi valutino le potenzialità dei vari punti vendita e dopo una aperta e costruttiva discussione si giunga, possibilmente di comune accordo, alla identificazione del punto più debole della catena e quindi alla scelta del negozio da sacrificare.

La difficoltà nasce ovviamente dal fatto che ogni responsabile vuole evitare che sia il suo punto vendita ad essere soppresso.

Avete un'ora di tempo per trovare una soluzione al problema, in caso contrario, sarà l'azienda ad effettuare la scelta.

Elenco e descrizione punti vendita:

1. CORSO TORINO

Buoni risultati commerciali, ubicato vicino all'Università, clientela potenziale l'Università stessa, docenti e studenti; punti a sfavore i tempi di pagamento dell'Università, qualche contenzioso creato dagli studenti spesso con poche risorse economiche, voci di trasferimento dell'Università stessa in un altro quartiere cittadino a causa della struttura attualmente occupata vecchia ed inadeguata.

2. VIALE LENIN

Zona industriale di recente insediamento; dopo qualche difficoltà iniziale sembra che il punto vendita si sia finalmente avviato, ha già cambiato due titolari, l'attuale è molto attivo nello sviluppo e nella ricerca di clientela nel settore delle aziende che risultano numerose nella zona.

Punti di forza: vasto bacino di clientela da contattare con elevate capacità di acquisto; punti di debolezza: concorrenza elevata, forti sconti da praticare per essere competitivi, possibile rischio di insoluti su grossi importi.

3. VIALE PAPIGNANI

Quartiere popolare, punto vendita aperto da due anni, la clientela non ha grandi possibilità di spesa, ma dopo un periodo di difficoltà è da circa un anno che lavora e vende discretamente. L'informatica si sta ormai diffondendo anche nelle classi sociali meno evolute, l'elevato numero di figli, e quindi di studenti, l'esigenza di apprendere un possibile futuro strumento di lavoro spinge le famiglie ad investire, anche se piccole cifre, nel settore.

4. VIALE GRAMSCI

Zona residenziale, clientela facoltosa ed esigente, punta sulla qualità e sul servizio, ottima potenzialità di vendita con buoni ricavi, nessun problema di insolvenza, difficoltà invece con la clientela che pretende un continuo e costante servizio di assistenza, pretende di essere continuamente informata sulle novità e vuole sempre il meglio che il settore offre. I problemi nascono dal personale non sempre qualificato per consulenze ad alto livello e dal tempo speso per assistenza talvolta a domicilio. Inoltre, il ritiro di materiale seminuovo crea problemi di magazzino.

ISTRUZIONI

La CATS COMPUTER è una società di grande distribuzione nel settore informatico, ha 4 punti vendita in città e Voi siete titolari di uno di essi.

Per motivi organizzativi e di mercato occorre chiuderne uno; il personale verrà suddiviso nei punti vendita rimanenti.

La Direzione ha indetto questa riunione perché vuole che i Responsabili dei negozi valutino le potenzialità dei vari punti vendita e dopo una aperta e costruttiva discussione si giunga, possibilmente di comune accordo, alla identificazione del punto più debole della catena e quindi alla scelta del negozio da sacrificare.

La difficoltà nasce ovviamente dal fatto che ogni responsabile vuole evitare che sia il suo punto vendita ad essere soppresso.

Avete un'ora di tempo per trovare una soluzione al problema, in caso contrario, sarà l'azienda ad effettuare la scelta.

Elenco e descrizione punti vendita:

1. CORSO TORINO

Buoni risultati commerciali, ubicato vicino all'Università, clientela potenziale l'Università stessa, docenti e studenti; punti a sfavore i tempi di pagamento dell'Università, qualche contenzioso creato dagli studenti spesso con poche risorse economiche, voci di trasferimento dell'Università stessa in un altro quartiere cittadino a causa della struttura attualmente occupata vecchia ed inadeguata.

2. VIALE LENIN

Zona industriale di recente insediamento; dopo qualche difficoltà iniziale sembra che il punto vendita si sia finalmente avviato, ha già cambiato due titolari, l'attuale è molto attivo nello sviluppo e nella ricerca di clientela nel settore delle aziende che risultano numerose nella zona.

Punti di forza: vasto bacino di clientela da contattare con elevate capacità di acquisto; punti di debolezza: concorrenza elevata, forti sconti da praticare per essere competitivi, possibile rischio di insoluti su grossi importi.

3. VIALE PAPIGNANI

Quartiere popolare, punto vendita aperto da due anni, la clientela non ha grandi possibilità di spesa, ma dopo un periodo di difficoltà è da circa un anno che lavora e vende discretamente. L'informatica si sta ormai diffondendo anche nelle classi sociali meno evolute, l'elevato numero di figli, e quindi di studenti, l'esigenza di apprendere un possibile futuro strumento di lavoro spinge le famiglie ad investire, anche se piccole cifre, nel settore.

4. VIALE GRAMSCI

Zona residenziale, clientela facoltosa ed esigente, punta sulla qualità e sul servizio, ottima potenzialità di vendita con buoni ricavi, nessun problema di insolvenza, difficoltà invece con la clientela che pretende un continuo e costante servizio di assistenza, pretende di essere continuamente informata sulle novità e vuole sempre il meglio che il settore offre. I problemi nascono dal personale non sempre qualificato per consulenze ad alto livello e dal tempo speso per assistenza talvolta a domicilio. Inoltre, il ritiro di materiale seminuovo crea problemi di magazzino.

ISTRUZIONI

La CATS COMPUTER è una società di grande distribuzione nel settore informatico, ha 4 punti vendita in città e Voi siete titolari di uno di essi.

Per motivi organizzativi e di mercato occorre chiuderne uno; il personale verrà suddiviso nei punti vendita rimanenti.

La Direzione ha indetto questa riunione perché vuole che i Responsabili dei negozi valutino le potenzialità dei vari punti vendita e dopo una aperta e costruttiva discussione si giunga, possibilmente di comune accordo, alla identificazione del punto più debole della catena e quindi alla scelta del negozio da sacrificare.

La difficoltà nasce ovviamente dal fatto che ogni responsabile vuole evitare che sia il suo punto vendita ad essere soppresso.

Avete un'ora di tempo per trovare una soluzione al problema, in caso contrario, sarà l'azienda ad effettuare la scelta.

Elenco e descrizione punti vendita:

1. CORSO TORINO

Buoni risultati commerciali, ubicato vicino all'Università, clientela potenziale l'Università stessa, docenti e studenti; punti a sfavore i tempi di pagamento dell'Università, qualche contenzioso creato dagli studenti spesso con poche risorse economiche, voci di trasferimento dell'Università stessa in un altro quartiere cittadino a causa della struttura attualmente occupata vecchia ed inadeguata.

INFORMAZIONI RISERVATE E PERSONALI

**VOI SIETE IL RESPONSABILE DEL PUNTO
VENDITA DI CORSO TORINO.**

INFORMAZIONI RISERVATE E PERSONALI

**VOI SIETE RESPONSABILE DEL PUNTO VENDITA
DI VIALE LENIN**

INFORMAZIONI RISERVATE E PERSONALI

**VOI SIETE IL RESPONSABILE DEL PUNTO
VENDITA DI VIALE PAPIGNANI**

INFORMAZIONI RISERVATE E PERSONALI

**SIETE IL RESPONSABILE DEL PUNTO VENDITA DI
VIALE GRAMSCI**