

Caso Identificación de contactos reales

Este ejercicio tiene por objeto mejorar su habilidad en la identificación de contactos reales. Vea la siguiente lista de productos y servicios.

- Un nuevo herbicida para la soya.
- Servicios de transporte (usted pertenece a una empresa camionera) para leche.
- Un paquete de programación para contadores que tiene dos años en el mercado.
- Un nuevo diseño de calzado.
- Un nuevo rifle calibre 12.
- Sistemas de seguridad para empresas pequeñas.
- Una nueva línea de canoas.
- Una nueva bicicleta de montaña.
- Mobiliario de oficina fabricado con plástico reciclado.
- Impresoras usadas para computadora.
- Una raza nueva de gallinas ponedoras.
- Servicios de lavado de ventanas para edificios altos.
- Vestuario usado para empresas cinematográficas.
- Una nueva línea de muñecas coleccionables.
- Un nuevo texto de Principios de marketing que se enfoca en el correo electrónico.

Elija dos productos o servicios de esta lista y conteste lo siguiente:

1. Haz una lista de nombres y direcciones de empresas para tener 10 contactos. Haz las hipótesis necesarias. No tienes que conocer si los contactos ya usan el producto o el servicio. Explica de dónde obtuviste la lista de nombres.
2. Describe en forma breve cómo calificarías cada contacto (para ver si es un prospecto).
3. ¿Qué otras fuentes de contactos podrías usar para cada producto o servicio que elijas?
¿Cuáles fuentes serán probablemente las mejores?

Weitz, B. A., Castleberry, S.B. y Tanner, J. F. (2005) Caso Identificación de contactos reales. *Ventas. Construyendo sociedades* (pp. 221-222). México: McGraw-Hill.