



CLIENTES QUE  
NECESITAN UN  
PROVEEDOR DE

Colchones, sofás,  
armarios empotrados

*INGENIERÍA COMERCIAL*

## INTRODUCCIÓN.

Ante la petición de José de sacar cifras para colchones, armarios empotrados y sofás adjuntamos en este correo dichos escenarios.

Lo que se propone es montar un sistema en Internet, para que se identifique a la empresa fabricante como fabricante de dichos productos.

Esto no significa que se vendan colchones a nivel individual, lo que significa es que vamos a intentar que solamente acceden a la pagina aquellas personas que están interesadas en comprar los anteriores productos a granel en todo el mundo.

Para llevar esto a cabo habría que hacer varias cosas, lo primero sería empezar. Después habría un periodo de tiempo en el que se desarrollaría una página web donde se anunciaría la empresa como fabricante de estos productos. Y se establecería un pedido mínimo que serviría de filtro ante aquellas personas que demandarán producto a nivel individual.

Los escenarios que allí se adjuntan son simplemente los que sirven para conseguir clientes que demanden granel. Se adjunta también una hoja de escenarios que refleja la diferencia de lo que es vender productos a granel de productos a nivel individual.

Para la explicación de estas cifras de forma más precisa, se recomienda que ese nos llame por teléfono y se vayan explicando poco a poco.

Luis Gonzaga: +3464029763

Se envían el el correo los 4 análisis:

- Sofás a granel nivel mundial.
- Colchones a granel nivel mundial.
- Armarios nivel mundial como fabricantes.

Y a parte para ver la diferencia en las cifras:

- Colchones de uno en uno.
- Sofás de uno en uno.

GEILE MANAGEMENT S.L.