

Quadrante II

Maria e Gracinha tem um quiosque de informática chamado "Graça Info" onde vendem cabos, mouses, acessórios para celular, pilhas e recarregam cartuchos para impressora. Em frente a loja das duas abriu agora uma loja da marca HP super bonita que vende os produtos HP e inclusive os cartuchos originais. Como promoção de lançamento o gerente loja colocou os cartuchos originais no mesmo preço do cartucho "genérico" da "Graça Info", o que levou muitos dos clientes delas a comprar lá.

No cartaz chamando os clientes estava escrito:

Para que comprar XINGLING se você pode ter o original HP?

Agora Maria e Gracinha estão pensando em uma maneira de fazer uma parceria com a loja para que todos saiam ganhando. O forte delas nem é tanto a venda de cartuchos mas o reabastecimento e especialmente a venda de películas para celular.

O gerente da HP acabou de ser promovido a gerente, ele está com uma meta muito agressiva de vendas e precisa se destacar. Ele é jovem e vaidoso. Sua equipe também é jovem e recebe bom comissionamento por venda de produtos HP, principalmente impressoras. Ele pretende chegar a supervisor regional nos próximos dois anos.

Escolha a opção que melhor descreve as necessidades de cada lado:

Selecione uma alternativa

A **Necessidades da Maria e Graça** - manter um bom relacionamento com loja da HP, serem respeitadas como comerciantes já estabelecidas no bairro, e preservar a sua fama de bom atendimento.
Necessidades do gerente Loja HP - ser visto como gerente loja oficial da marca entre as lojas ao redor, ser respeitado perante outros gerentes do mesmo ramo e das lojas HP, obter excelentes resultados de venda nos primeiros meses.

B **Necessidades da Maria e Graça** - ser reconhecida como as comerciantes que mantêm maior fidelidade ao cliente e que mais competem com a HP.
Necessidade do gerente da Loja HP - ser o gerente a possuir mais funcionários cursando o 3 grau pois a HP preza por investimento em capital intelectual e com o tempo alcançar as metas de vendas.

C **Necessidades da Maria e Graça** - ser reconhecida como a vendedora do melhor cartucho genérico HP e como a melhor vendedora de película de celular da região.
Necessidades do gerente Loja HP - ser o gerente a bater a meta de maior revenda de cartuchos HP do país e da loja que vende mais copiadoras da região.

D **Necessidades da Maria e Graça** - ser reconhecida como o melhor custo benefício do mercado e como a melhor em tecnologia.
Necessidades do Gerente da Loja HP - ter sua loja reconhecida como a de melhor preço do mercado e de maior variedades de itens não HP.