

## MINUTA GRUPO DE ESTUDIO

<b>Fecha</b>	12 de abril del 2019
<b>Participantes</b>	30 de abril de 2019
<b>Puntos a tratar</b>	1) Estrategia de acompañamiento en tienda durante el mes de Mayo
<b>Acuerdos</b> (llenar al final de la sesión; revisar secciones subrayadas en amarillo)	<b>Siguientes pasos:</b> Presentación final fase 1 Inicio de la investigación fuera de tienda

## TEMAS DISCUTIDOS

Estrategia en piso: 500 clientes

Estrategia fuera de tienda: 100 clientes

**Ángel:** pregunta ¿Necesitan algo en tienda, que tenga que dar seguimiento Melanie?

**Luis:** los estudios son la prioridad; el PFC es una necesidad que surgió, se va a esperar a que el resto de la organización se ponga al día en lo que deben hacer para llevarlo a cabo. Para que no se tercerice en nosotros este tema. Nos interesa conocer el mercado, este proyecto es de interés del gerente general.

**Lulu:** entregable acerca de los clientes de la tienda. Algo que se pueda *dar* del tiempo que llevamos en tienda, para ganar credibilidad al momento de solicitar el CAPEX.

**Ángel:** el producto que entregaremos de los primeros 3 meses, tema cultural. Cubre lo recién mencionado.

Tendríamos 2 sesiones de estudio durante los estudios que se estarán desarrollando en mayo. Luego ya habría sesiones más intensas, alrededor de media mañana. ¿Dónde lo haríamos?

**Lulu:** con papel en la torre uno, para que sea móvil. Se solicitaría a Glorita un espacio para guardarlos cuando se retiren.

**Ángel:** comunicación con Omar acerca de lo que se está iniciando.

**Luis:** tuvieron un acercamiento a todos los gerentes, por medio de Manrique, les contaron acerca de la tienda experimental. Entonces está en sintonía

**Lulu:** platicaron con Manrique de la ineficiencia de las capacitaciones. Se espera que en las siguientes capacitaciones, el facilitador se dirija al piso de tienda a dar el ejemplo y seguimiento.