Guía del Caso. Home Depot arma su éxito en México

El proceso de ventas nos proporciona la eficacia y certidumbre de obtención de una venta, es decir que cuando los integrantes de la fuerza de ventas, siguen de manera metódica este proceso y es aunado a sus habilidades de ventas, la consecuencia lógica será el cierre de una venta.

En el desarrollo de este proceso nos encontramos llevando a nuestro cliente o consumidor a través de un recorrido de conocimiento, información sobre el bien, producto o servicio para su adquisición, a menudo se recurre a colocar al cliente en un escenario aspiracional o despertar su deseo de obtención del bien cuando a este proceso sumamos la creación de valor en una parte del proceso o en el conjunto de este.

Adicionalmente, existen diversos tipos de organizaciones, entre los que destacan: la horizontal, la vertical, la de procesos y la funcional; siendo la más efectiva aquella que permita una operación adecuada de la empresa.

Lee atentamente el caso *Home Depot arma su éxito en México* y reflexiona las siguientes preguntas:

Home Depot posee el lema, "hágalo usted mismo", ¿qué elemento constituye una de las principales aportaciones de valor al proceso de ventas?

¿De qué manera describirías las fortalezas y áreas de oportunidad del proceso de ventas de *Home Depot*?

¿Qué tipo de organización consideras es la más adecuada para una empresa con las características de *Home Depot*?