• conteúdo da caixa: 3 CD's. Haverá que decidir entre várias hipóteses:

a) ou nós decidimos uma escolha fixa de 3 CD's, num equilíbrio entre o popular e o prestígio.

b) ou nós decidimos duas ou mais escolhas fixas de 3 CD's, uma mais clássica, outra mais de fado, outra mais de canção, etc.

c) ou nós decidimos fornecer um catálogo, e é o cliente que, no acto da encomenda, define que discos quer dentro das embalagens (mantendo sempre três CD's por embalagem).

• preço da caixa:

• calcular o custo aproximado da caixa de plástico mais a capa (cartolina + uma impressão 4 cores + segunda impressão 1 cor) - vamos agora convencionar que este valor será 100$.

• o nosso preço de revenda de CD é de 1800$. Menos a margem de distribuição (±30%), o preço de saída é realmente 1800-540= 1260$.

• proponho jogar com esses 540$ do distribuidor para criarmos escalões de quantidade, ou seja:

a) preço por embalagem até 100 unidades : 1800 * 3 + 100 = 5500$.
b) preço por embalagem até 300 unidades : 1700 * 3 + 100 = 5200$.
c) preço por embalagem até 500 unidades : 1600 * 3 + 100 = 4900$.
d) preço por embalagem até 1000 unidades : 1450 * 3 + 100 = 4450$.
e) preço por embalagem, mais de 1000 unidades : 1260 * 3 + 100 = 3380$.

NOTA: o preço de partida (1800) já é um bom preço para qualquer particular.

• falar com os outros Directores sobre isto, e tomar decisões rápidas !

• tarefas que podem avançar :

• pedir orçamento para as caixas de plástico transparente, com prazos de fabrico e entrega, e tentar conseguir uns 6 protótipos de caixinhas dessas para se poderem lançar os vendedores.

• pedir orçamento (FNAC Gráfica ?) para as capinhas de cartolina (com duas impressões, uma a 4 cores e a segunda a 1 cor).

• campanha de promoção e venda do *package* :

• estudar (ou pedir estudo - FNAC, Afinal, Rui Cunha, ou outros) e orçamentar um **folheto A4** para apresentação do objecto, do catálogo ou modalidades, e das classes de preços, tendo em rodapé um destacável para o cliente encomendar logo se quiser.

• estudar uma carta-tipo para *mailing-merge* que será acompanhada com o folheto referido.

• eu já contactei a empresa de um amigo meu (ou estou agora a viver) que está especializada na venda de artigos de brinde de Natal às empresas. Ele acha que temos que ter decisões tomadas e protótipos disponíveis o mais tardar a 5/10 de Setembro.

• contar com o vendedor *free-lancer* amigo do Rodrigo.

>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>> fim da comunicação <<<<<<<<<<<<<<<<<<<<<<<<<<<<<<<<<<<<