cas Pato

Fin Q1, le CEO de Pato rencontre le délégué général de Sahelprog , un ami de lycée.

Sahelprog vient de recevoir une subvention pour un programme humanitaire au Niger.
Comme Pato vient de développer une casserole de qualité, le délégué de Sahelprog désirerait passer une commande spécifique à son ami d'enfance :
40 000 casseroles livrées sous 8 semaines à Niamey

Les casseroles devront pouvoir être utilisées directement sur des braises de feu de bois et devront être vertes. Au vu des quantités, Sahelprog souhaite -5% de discount
➪ **le CEO de Pato doit il accepter cette commande ?**

innotelos

cas #1.1 Pato

prévisions de vente

Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8
1000	2000	10000	10000	15000	20000	25000	30000

pays ciblés : France, Italie, Brésil

positionnement marketing : produit moyenne gamme, destiné à des professionnels, prix attractif, disponible chez tous les distributeurs spécialisés en matériel de cuisine

➪ **quelles sont vos premières actions ?**

innotelos

matériaux	conditionnement	déclinaison du produit	état du produit lors de la livraison
date sortie du produit	quantité à produire par jour	distribution (normes & réglementation)	normes et réglementation
dimensions, mesures du produit	Pour qui ?	le coût	Capitaux engagés
timing des différentes étapes	produire ou acheter ?	Concurrence et Analyse de la concurrence	

innotelos

XV DE START-UP