

ESTUDIO DE MERCADO



ACTIVIDAD 2

MARCA

“ Rabbit”

SLOGAN

“Si quieres llegar a viejo, come carne de conejo”

Etiquetado del producto

Se realizaron dos etiquetas, una que va al frente del producto y contendrá la marca RABBIT (siglas en inglés que significa conejo), contenido neto y fecha de caducidad. La otra etiqueta va al reverso y lleva los elementos de información nutrimental, dirección de la empresa, correo y teléfonos para que los clientes se comuniquen para alguna queja o sugerencia.

El verde representa frescura, naturalidad, serenidad, crecimiento. La empresa lo utiliza porque está ampliamente relacionada con la naturaleza y el cuidado del medio ambiente. Y que PRO-INCO trabaja con un sistema de producción integral, es decir aprovecha al máximo los recursos naturales, pero sin dañar al medio ambiente.

En la parte superior se aprecia un sol, que representa para las ganas de triunfar día a día, y el servicio hacia nuestros clientes para satisfacerlos cada vez más para que no nos saquen del mercado.

Y el color anaranjado de la etiqueta del reverso es porque se relaciona con el entretenimiento o la comida.

ETIQUETA FRONTAL



Fecha cad: 30/03/11



Fecha cad: 30/03/11



Fecha cad: 30/03/11

Etiqueta del reverso:

INFORMACION NUTRIMENTAL		
Proteína		21.5%
Grasas		4.5%
Ácidos grasos Saturados		1.5%
Ácidos grasos Mono insaturados		1.5%
Ácidos grasos Poli insaturados		1.5%
Ratio Proteína/grasa		4.8%
Ratio Insaturados/saturados	A.G.	2%
Ratio Poli insaturados/mono insaturados	A.G.	1%
K cal por 100 gr de carne		128
Gramos proteínas/100 K cal.		16.9

13ava Calle Sur Poniente, Barrio Cumpatá, Comitán Chiapas

Quejas y sugerencias: (044) 963 118 31 38

Correo: pro.inco@hotmail.com

Consumidores

El mercado meta de la marca Rabbit está formado por todas las amas de casa que se preocupan por adquirir productos de calidad para la alimentación de su familia. Sin embargo está a disposición de todas aquellas personas que están dispuestas a consumir el producto, sin importar la edad o el sexo. El volumen de ventas más importante se realiza en el estado de Chiapas.

Mercado Potencial

Según los resultados de las encuestas aplicadas, nuestra área de mercado para la venta de carne comprenderá principalmente tiendas de autoservicio, mercados y restaurantes. La piel, patas y rabo será distribuida en las talabarterías y peleterías. Dicha producción estará enfocada a nivel regional, y en un futuro pretendemos aumentar la producción para satisfacer la demanda estatal, nacional e internacional.

Estrategia de Distribución

La distribución se hace con vehículos que tienen refrigeración, que mantienen la integridad y la calidad del producto. Evita que intervengan demasiados intermediarios esto es con la finalidad de que el consumidor final obtenga un buen precio y no comprometa su economía. Para lograr esto se entrega se entrega el producto a establecimientos de distribución masiva, tiendas de autoservicio, y mayoristas principalmente. Y en un futuro se piensa contar con un lugar de distribución directa al consumidor.

Estrategia de ventas

Nuestros vendedores tienen la capacitación necesaria de poder desempeñarse de manera satisfactoria en este ámbito. Tienen metas específicas para cada día y se les otorga, además de su sueldo base, comisiones sobre las ventas netas.

Visitarán de manera directa a nuestros clientes para levantar los pedidos, y se informarán de posibles inconformidades o sugerencias para mantener siempre la satisfacción de nuestros clientes. Hay que recordar que lo importante no es vender una sola vez, si no mantenernos en el gusto y la preferencia de nuestros clientes y consumidores.

Precio

El precio del producto “RABBIT” es:

Presentación de 500 gr cuesta \$ 25

Presentación de 1 kg cuesta \$45

Presentación de 1.5 kg cuesta \$ 65

Promoción

La promoción de “RABBIT” se realiza a través de tres formas tradicionales, de tal manera de poder influir en todos los rincones del estado. Estas formas son:

- a) Publicidad:** Es cualquier forma pagada de presentación no personal y promoción de servicios a través de un individuo u organización determinados. Utilizaremos perifoneo, carteles, volantes, trípticos, volantes.
- b) Venta personal:** La presentación personal del producto en una conversación con uno o más compradores con el propósito de hacer mayores ventas.
- c) Relaciones Públicas:** La estimulación no personal de demanda para el servicio obteniendo noticias comercialmente importantes acerca de éste, en cualquier medio u obteniendo su presentación favorable en algún medio que no esté pagado por el patrocinador del servicio.





The billboard features a central graphic of a white rabbit with pink ears and a blue bow tie, set against a blue circular background with a green field below. Above the rabbit, the text "PRO-INGO S. Co. de R. L. de C. A. W." is written in a blue, stylized font. Below the rabbit, the phone number "TEL: (044) 9631183138" is displayed in green. The billboard is surrounded by images of product packaging, including bags and boxes, with the word "RABBIT" in large, blue, outlined letters. The packaging also includes the text "Cont. Neto 1 KG" and "Cont. Neto 500 g".

PRO-INGO S. Co. de R. L. de C. A. W.

TEL: (044) 9631183138

RABBIT

RABBIT

Cont. Neto 1 KG

Cont. Neto 500 g





PLAZA Beillín
LA RUTA DEL COMERCIO

Amor es...
compartir tus palomitas



Invierte EN

PLAZA Beillín
LA RUTA DEL COMERCIO

Una renta mensual para toda la VIDA

VA vallas & avisos

TDY-432

PUBLICIDAD: Spot.

“Quesitos Relicario” Si de sabor y frescura se trata, quesitos relicario se destaca. Prueba nuestros ricos quesos directamente del establo a tu mesa. Estamos ubicados en Av. Central poniente #321, Chicomuselo Chiapas. Pedidos al **XXXXXXXXXX**. Manejamos precios a mayoreo y menudeo. Comprueba nuestra calidad y sorprendente.

PLAZA

La plaza se estará dando a través de intermediarios, lo distribuiremos en tiendas comerciales, restaurant, hoteles, cadenas de comidas rápidas, casas de eventos y banquetes.

Los intermediarios que compraran nuestro producto son:

Mayoristas: Intermediarios en mercados mayoristas, que comprar en grandes cantidades.

Minorista: Estos son los que compran, pero en pequeñas cantidades, como amas de casas.