



## Taller del emprendedor

Tema:

Proyecto de Empresa

Ety Arreola Rodríguez

9°. Cuatrimestre de MVZ

Docente:

Lic. Víctor Gonzales Salas

Tapachula Chiapas

04 de julio de 2020

## **Objetivos del marketing a corto, mediano y largo plazos**

**Corto plazo:** (6 meses) competir con los demás mercados localizados en los lugares cercanos a mi empresa, alcanzando niveles de venta excelentes en poco tiempo. Alcanzando una venta del 100 aves al día.

**Mediano plazo:** (1 año) distribuir mi producto en los mercados cercanos y a los clientes por mayoreo y a buen precio. Llegando a una venta del día con unas 200 aves al día.

**Largo plazo:** (3 años) permanecer en el mercado y distribuir mi producto en otros mercados de otros lugares, vendiendo un total aproximado de 500-700 aves x día.

## **Consumo aparente:**

Contamos con un número de clientes aproximado a 200 y que el pollo lo consumen el 90 % de las personas a nivel mundial.

## **Número de clientes potenciales:**

Mantener un número de clientes potenciales de un aproximado de 100 clientes, que compren nuestro producto y/o servicios consecutivamente, siempre y cuando esos clientes nos estén aportando un mayor beneficio hacia nuestra empresa.

## **Consumo unitario aparente (por cliente):**

El número de clientes que consumirían nuestro servicio de manera individual serían los siguientes:

- ✚ 2700 personas consumidoras, que nos compren el producto una vez por semana.
- ✚ 4100 personas lo consumirán 2 veces por semana.
- ✚ 2500 personas lo consumirán una vez al mes.
- ✚ 1200 personas lo consumirán ocasionalmente.

### **Demanda potencial a corto, mediano y largo plazo:**

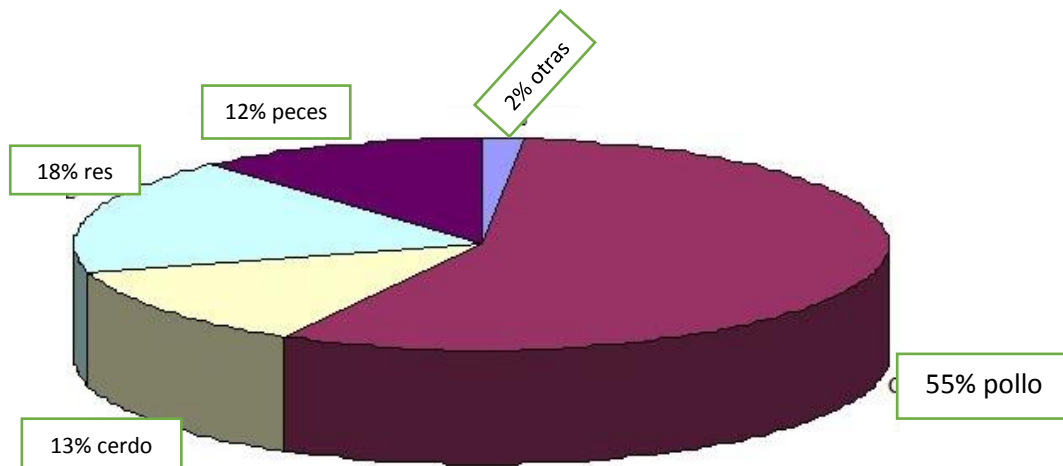
**Corto plazo:** para que la empresa sea rentable debe cubrir un aproximado de 50 % de la demanda de mercado potencial, teniendo una producción mensual de 5000 aves en mantenimiento.

**Mediano plazo:** cubrir el 80 % de la demanda de mercado, es decir se espera vender un aproximado de 10000 aves y comenzar a distribuirlo en los mercados más grandes del país. Contando así con más de 50 empresas localizadas en otros lugares del país.

**Largo plazo:** se espera q en 5 a 10 años seamos la empresa más grande de todas contando con un aproximado de 50,000 aves y distribuir a nivel de la república.

### **Participación de la competencia en el mercado:**

Esta gráfica nos enseña que tan bien nos estamos posicionando en el mercado con relación a nuestros competidores. Nos permite evaluar si nuestro producto va creciendo o declinando.



## **Distribución y puntos de ventas:**

**Distribución:** el producto de mi empresa se cría en una granja, se le da mantenimiento hasta llegar al punto donde obtiene su peso ideal y está listo para el consumidor, es decir; ya se puede empezar a venderlo.

Cuando son clientes temporales o lejanos se les ofrece buena calidad y servicios, cuando son clientes cercanos y consecutivos se les ofrece lo mismo pero con un mejor precio de acuerdo a sus compras mayoritarias, y también se les ofrece llevárselo o entregárselo hasta su lugar donde lo requieran (entrega a domicilio).

**Punto de venta:** contamos con ticket de compra, factura de ventas, servicio a domicilio, llevamos un inventario donde podemos llevar el control de las aves que entran y salen de acuerdo a la ocasión.

## **Promoción del producto o servicios:**

Contamos con buenas referencias de nuestro producto, ya que se trata de animales pues lo que se ofrece es buen precio y buena calidad de carne.

## **Publicidad:**

Contamos con páginas de Facebook donde somos reconocidos, contamos con anuncios en la radio, y en los periódicos, además de que nuestra empresa cuenta con la carne número 1 a nivel mundial, damos buenos precios de acuerdo al alcance de cada persona. Aparte de los volantes que han sido repartidos desde que empezamos.

## **Promoción de ventas:**

Nuestras promociones serían:

- ✚ en la compra de 20 aves le damos uno gratis.
- ✚ En la compra de 50 aves se lo llevamos hasta donde usted lo requiera.
- ✚ En la compra de 100 aves le damos el 15% de descuento.

