



Nombre del alumno: Ricardo Zepeda Camacho.

Nombre del profesor: Abel Estrada Dichi.

Nombre del trabajo: Estudio de mercado.

Materia: Taller del emprendedor.

Grado: 9º cuatrimestre.

Grupo: Arquitectura.

Ocosingo, Chiapas a 22 de junio de 2020.

Estudio de mercado

Se propuso la planeación de una empresa la cual estuviera asociada a nosotros mismos es decir que esa empresa pudiera ayudarnos a obtener fondos de una manera otra, la planeación de este proyecto es con el objetivo de que nosotros como estudiantes aprendamos a realizar este tipo de obras en el campo laboral es decir que aprendamos a crear una empresa de una forma que no dependamos de ciertos trabajos es necesario ser un emprendedor y esta es una de las maneras con la cual se puede lograr, existen muchos factores en el campo laboral los cuales se pueden llevar a cabo a través de una empresa esta misma puede sustentar los recursos económicos de manera propia haciendo que sea autónoma.

Dentro del campo laboral elegimos un tipo de mercado extenso que conforma el tiempo se ha ido extendiendo y ha logrado tener demasiado éxito al momento de asociarse con una empresa, el mercado antes mencionado es el mercado online este tipo de mercado se hace referencia a la compra y venta de productos de cualquier tipo o índole así como bienes y servicios que pueden brindarse a usuarios por el medio digital, se pueden ofrecer cualquier tipo de servicios de lo antes mencionado a todo el público en general llegando a extenderse incluso a países o continentes enteros este proyecto puede ser realizado por medio de casa sin necesidad de tener una empresa constituida como tal, para eso es necesario tener muy en cuenta todos los requisitos que están mis manos pide aunque sabemos que estos mismos no son demasiado extensos para las personas simple y sencillamente se debe de tener una idea y creatividad para poder realizar este negocio, existen otros mercados que podemos también llevar a cabo pero a diferencia del ya antes mencionado es que en los otros mercados se requiere inversión inicial es decir que se requiere un cierto monto de dinero para poder llevar a cabo o hacer la ejecución del proyecto y a diferencia de otros mercados nuestro mercado no requiere una inversión demasiado amplia es más existen factores y medios por los cuales el usuario que llegaste a comprar por medio de nosotros estaría pagando de forma directa si nosotros meter ningún medio o ser intermediarios, únicamente nosotros tendríamos que hacer que El vendedor se contacte con el comprador de forma directa sin saberlo y de esta forma poder obtener el producto y así nosotros obtener la ganancia es de esta forma como nosotros podemos hacer este tipo de ganancias y a diferencia de los otros mercados nuestro mercado es mucho más amplio en cuestión de productos y nos podemos dar cuenta que no requiere una inversión demasiado alta, es más existen productos o formas de hacer este tipo de mercado que hacen que nosotros no tengamos que meter mano en la venta o compra de productos simple y sencillamente el comprador se hace responsable con El vendedor sin saber que este vendedor es un tercero y de esta forma los tres estamos ganando El vendedor está ganando por ser un proveedor por parte nuestra nosotros ganamos por ser un intermediario y el comprador gana por medio de su producto.

De esta forma nuestro proyecto se basa en la compra y venta online más bien llamado dropshipping es una variante de este tipo de mercadeo este tipo de mercadeo como ya lo hemos mencionado anteriormente es una forma más fácil de poder ser un emprendedor tener una empresa y lograr todas las metas que quedamos de forma más fácil teniendo un camino mucho más accesible que a diferencia de crear alguna otra empresa.

a continuación explicaré cómo funciona este tipo de empresa para empezar tenemos que solicitar y analizar los puntos de venta es decir que son los puntos de venta son los medios por el cual el cliente va a recibir su producto o son los medios por donde se puede vender, se realiza un análisis del mercado porque existen productos que no tienen la misma relevancia que otros hay productos que pueden venderse mucho más rápido y hay productos que no existen clientes que requieren cosas de manera inmediata así como clientes que no la requieren de esta forma podemos saber y analizar el mercado para obtener los productos a los cuales nos referimos o vamos a vender.

Una vez realizado el estudio de mercado nosotros vamos a proceder a realizar la compra y venta para esto necesitamos un proveedor que es un proveedor pues un proveedor es una persona que está dispuesta a vender o un vendedor que está dispuesto a ofertar productos por un precio minoritario es decir este precio no saldrá mucho más barato que si nosotros compramos un producto daremos un ejemplo este ejemplo es como por ejemplo si nosotros compramos un producto ya sea un objeto o cualquier inmueble porque cabe aclarar que nosotros podemos vender cualquier tipo de producto cualquier tipo de producto que pueda transportarse y que pueda venderse en pocas palabras que sea transportable y legal, si nosotros adquirimos con nuestro proveedor un producto y queremos adquirir una sola unidad ese producto no saldrá con un precio x pero a que se viene todo esto pues que los proveedores realizan la venta de productos a mayor volumen y a menor precio y es lo que antes mencionábamos si nosotros compramos un producto con una sola unidad nosotros ya tendremos un precio x pero si nosotros solicitamos comprar muchas unidades de ese mismo producto obtendremos un precio y haciendo que el precio ya sea mucho más barato que el precio x , y en esta manera como nosotros podemos hacer la oferta de producto hacia el cliente a nosotros nos costó ese producto en un precio x y nuestro proveedor nos dio ese mismo producto en un precio y pero nosotros al hacer la venta de ese producto hacia nuestro cliente nosotros estaremos dándole un precio Z que sería o vendría siendo un precio más alto que el precio x y es de esta forma cómo se realiza la compra y venta de productos tenemos en este mercado proveedores internacionales que pueden realizar la venta de productos a mayor volumen y a menor precio haciendo que sean muchísimos más baratos que proveedores nacionales por eso mismo nosotros obtenemos proveedores internacionales.

también podemos hacer contacto con proveedores que pueden hacer la venta a un precio z y que nos pueden dejar ganancia nosotros esa se llama una venta intermedia es decir que el proveedor tendrá contacto con El vendedor y lugar a la venta del producto haciendo que el cliente obtenga el producto de manera directa así nosotros tener que ser intermediarios pero ojo es muy indispensable saber que el cliente nunca sabrá que es el proveedor porque la compra y venta de esta manera se hará a través de la página haciendo que el producto llegue de manera más rápida y el cliente comprando de forma directa sin saber que está adquiriendo el producto por medio de un proveedor es así cómo se hace el depósito del dinero y de esta forma el depósito llega a una cuenta bancaria repartiendo y obteniendo ganancias es decir repartiendo el dinero para el proveedor que hizo la venta y obteniendo ganancias para la empresa.

Posibles clientes:

Esta empresa va dedicado a la venta de distintas edades, de modo que son ventas de productos a la cuales son demandadas por la zona o región, así mismo usar el **Google Trends** para averiguar las tendencias de búsquedas sobre determinados productos y el planificador de palabras de **Adwords** para saber cuántas búsquedas tiene un término y, además, qué competencia presenta, un sitio web el cual nos ayuda el hacer el análisis de mercado.

No solo las personas que compran por internet, también aquellas personas que no tienen acceso a ella, los cuales dichas personas salen al centro de cada municipio para conseguir provisiones, la parte de la estrategia es la publicidad, para así dar a conocer nuestros productos o que productos requiere el cliente, para que así se vaya haciendo el estudio de mercado, así mismo también, ajustando precios a la economía del cliente.

Se hicieron preguntas abiertas las cuales, un agricultor, hace compras de maquinaria para cultivo, de modo que el producto tiende a descomponerse, ya que esta no es de buena calidad y menos con garantía, aquí es donde podemos brindar producto de buena marca y a un buen precio, de modo que el cliente no afecte su economía.

Así como:

- Bombas de agua
- Motochapiadoras
- Motosierras
- Cortadoras
- Lijadoras
- Entre otros productos

Que van de \$7,000.00 a \$10,000.00 cada producto, de modo que son caras porque son empresas las cuales hacen compra y venta, por lo elevan el precio ajustando a los pagos de impuestos e incluyendo las ganancias.

Otras de las ventajas al crear la empresa, que no se pagan rentas, personal, gastos de papelería, un sinfín de gastos.

Estos clientes tienen las comodidades de pagos, ya que en la zona la mayor parte de las personas se dedican al comercio de agricultura y de ganadería, por lo que estas mismas buscan la facilidad de trabajo por lo que acuden a productos de maquinaria, así mismo invertir a lo que ellos les genera ganancia.

Competidores:

En nuestra zona existen diversos vendedores de productos, ya sea, en accesorios, de ropa, electrodoméstico, entre otros, los cuales no usan este tipo de ventas en línea, de modo que tienen una tienda en físico, así mismo debemos ajustar al margen de beneficio para poder acercarte a sus precios de venta al público.

Así mismo, las empresas internacionales, así como Coppel, Electra, Soriana, Bodega Aurrera, el cual son tiendas con las que hay que competir, así mismo recreamos una estrategia de venta, ya sea en promociones en productos cada mes u dar cupones por cada producto comprada o así mismo sumar puntos por la cantidad gastada por el cliente, en fin, son formas en las que esas empresas no cuentan, hacer campañas de publicidad online en distintas plataformas.

Las tiendas minoristas, las cuales hacen compras en tiendas en otros municipios, dicho esto, el c. Julio proporciono información acerca de sus productos, los cuales hace compras en Tuxtla con un proveedor chino, en la compra de accesorios, los cuales son productos de mala calidad, de modo que el se gasta entre \$5,000.00 y \$8,000.00, aproximadamente, así mismo, no incluye gastos de transporte y de comida. Para nuestra empresa ya hay una gran ventaja, el cual se le brindara servicio a dicho vendedor con la mejor calidad de productos y servicios.

Ventaja competitiva

Rapidez en el servicio: Si hay algo que marca la diferencia entre las empresas, que tienen clientes fieles, y aquellas que luchan por retener a sus clientes, es la velocidad en su servicio al cliente. Por ello, se buscara empresas que nos proveerán productos para nuestra empresa, cumpliendo así mismo con esta demanda, por ello, nosotros nos comprometemos con ellos así mismo con los clientes en las cuales queremos la buena opinión pública.

Todo dependerá de la distancia en la que ubica la empresa productora, y así mismo se calcula los días.

Tiempo de entrega:

Calidad del producto: la calidad dependerá en la oferta/demanda del cliente, como hacerlo? Las redes sociales son una herramienta muy poderosa para los empresarios, por ello, no es necesario salir y encuestar personas, este dato se puede obtener por ese medio, mediante comentarios podemos elaborar un gráfica, de los productos en las que ocupa las personas y la marca, de modo que no somos sabedores de cualquier tipo producto, por ello se implementa este tipo de estrategia.

Envase y embalaje: como se dijo anteriormente, como empresa no nos hacemos cargo de las cuestiones de envío, puesto que es obligación de la empresa productora, que las cuestiones de paquetería sean comprometedoras, para que el producto se reciba en buenas condiciones.

Servicio 24/365: las cuestiones de 24/7 serian una de las cualidades de la empresa, y que también serian productos con mayor ganancia, porque el cliente esta sabedor y la necesidad del producto, así modo medicinas u otro producto en particular.

Crear un número telefónico para llamadas y mensajes, para que el cliente tenga acceso a ello, teniendo un contestador programado para estas cuestiones y que las notificaciones nos lleguen a nosotros como empresa.

Atención al cliente: esto es uno de los puntos importantes, ya que, es la calidad de servicio al que vas a ofrecer a dicho cliente, de modo que esta requieren de atención rápida y eficaz, por ello, dicho anteriormente, en las redes sociales, son una herramienta, para ello ofreceremos autoservicio, para la rápida atención del cliente, también, proporcionar opciones como preguntas frecuentes, foros y vídeos tutoriales es una excelente manera de dar respuestas rápidas a las preguntas más frecuentes del cliente.

manejo de devoluciones: las cuestiones de devoluciones se maneja directamente con cliente, empresa y el proveedor, el cliente nos hace saber si el producto no era de su convenio o que este dañada y poderla reenviar el producto, y nosotros como empresa le haremos saber al proveedor y que esta reembolse el costo del producto y del envío.

amigable con el medio ambiente: en estas cuestiones, no nos comprometemos, de modo que se manejaran diferentes productos, puesto que estas mismas serán de empaques que no sean biodegradables o de otro material.

Precio: el precio se hará conforme a la cantidad de productos en comprar, de modo que si el cliente hace mas compras, podemos ajustar los precios y así mismo poder generar un poco y al mismo tiempo satisfacer al cliente, el cual, también la empresa proveedora este dispuesta a hacernos descuentos por la cantidad de productos vendidos.

Mercado Potencial.

Público dirigido: para el publico en general, desde niños hasta adultos, por lo que serán productos en demanda.

personas que compran productos similares en la competencia: las personas de mayor edad.

personas que podrían comprar y aún no consumen el producto o servicio:

Productos de cuidado personal, artículos de casa y de oficina, servicios profesionales, supermercado.

zonas geográficas viables para la comercialización: en nuestro municipio de Ocosingo (cabecera municipal, Abasolo, montelivano), Altamirano, bachajon.

Cantidades potenciales a vender. Los productos de supermercado y productos de cuidado personal.