

# UNIVERSIDAD DEL SURESTE

## ESCUELA DE MEDICINA

“Modelo de Negocio”

Presenta:

**López Morales Mayra Mercedes**

**Quiñones López José Lenin**

**Villatoro Ortiz Ana Laura**

**Taller Del Emprendedor**

**Semestre: 7°**

**Grupo: “B”**

**Docente: Lic. Myreille Erendira Rodriguez Alfonzo**

**Comitán de Domínguez, Chiapas**

**31/10/2020.**

## I.- OBJETIVOS DE MARKETING

### Corto Plazo

- Ser una de las empresas más reconocida a nivel local.
- Lograr una venta de 15-20 jabones por día (450 jabones al mes).
- Optimizar servicio tomando en cuenta quejas y sugerencias del consumidor.

### Mediano Plazo

- Establecer precio benéfico tanto para proveedor como consumidor (mayoreo y menudeo).
- Ser reconocidos a nivel regional.
- Hacer evidente los beneficios en la piel obtenidos por parte del consumidor.
- Distribuir el producto en tiendas locales y regionales en Comitán.

### Largo Plazo

- Permanecer en el mercado y distribuir el producto a otras ciudades en el estado de Chiapas.
- Distribuir el producto en supermercados del estado de Chiapas.
- Hacer que la marca sea reconocida por sus beneficios a nivel estatal.

## 2.- CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO DE MERCADO

En el corto plazo el segmento de mercado elegido es el de ciudadanos comitecos cuya edad se ubica entre 15 a 35 años, 80% mujeres y 20% hombres.

Características del segmento de mercado

- ✓ Personas que consumen 1 jabón por semana.
- ✓ Clientes que se interesan por el cuidado de la piel.
- ✓ Procuran utilizar jabones artesanales a productos a base de químicos.
- ✓ Muestran preferencias por precios bajos.

### 3.- OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO

- a) Sexo. MASCULINO                      FEMENINO
- b) Edad. 15-20                      21-25                      26-30                      31-35                      36 EN ADELANTE
- c) ¿Conoces los jabones artesanales? SI                      NO
- d) ¿Sabe que los jabones artesanales tiene beneficios para el cuidado de su piel y cuerpo?  
                     SI                      NO                      TENGO POCO CONOCIMIENTO
- e) ¿Utilizas los jabones artesanales? SI                      NO
- f) ¿Qué tipo de jabón utilizas diariamente? CONVENCIONAL                      ARTESANAL  
                     OTROS
- g) ¿Se cambiaría de jabón si encontrara otro que le brinde más beneficios para su salud?  
                     POSIBILMENTE ME CAMBIARÍA                      DEFINITIVAMENTE ME CAMBIARÍA  
                     NO ME CAMBIARÍA
- h) ¿Por lo general, dónde compras jabón? TIENDA DE LA ESQUINA  
                     SUPERMERCADO                      FARMACIA                      TIENDA ESPECIALIZADA
- i) ¿Cuánto paga por un jabón comúnmente? \$10-20                      \$21-30                      \$31-40  
                     \$41 EN ADELANTE
- j) ¿En qué cantidad lo compra? JABÓN INDIVIDUAL  
                     PAQUETE DE JABONES

k) ¿Qué presentación de jabón prefiere?

LÍQUIDO

BARRA

POLVO

l) ¿Cuál de los siguientes aspectos le atraen de un jabón?

CALIDAD

DISEÑO

COMPONENTES

AROMA

COLORES

PRECIO