



Universidad del Sureste
Escuela de Medicina

Taller del Emprendedor

Presenta

Gordillo Abadia Anel Gpe

7to. Semestre Grupo: A

Docente

Rodríguez Alfonso Myrelle Erendira

Comitán de Domínguez, Chiapas

Noviembre 2020

Objetivos de Marketing

Corto plazo (6 a 1 año):

- Evaluar los proyectos y priorizar los más importantes.
- Mejorar el servicio de atención al cliente
- Conocer gustos y preferencias de nuestros clientes.
- Buscar estrategias totalmente atractivas para que el cliente se interese en nuestro producto

Mediano plazo (1 a 5 años):

Esperamos que al cabo de dos años, la demanda sea aumente hasta un 50%, que el producto tenga una buena aceptación en el medio, entonces analizaremos la posibilidad de sacar nuevos productos de nuestra línea y así aumentar el mercado.

Largo plazo (5 a 10 años):

En un lapso de 6 años estar al 100% de nuestra capacidad en la elaboración de nuestro productos, distribuyendo a todo el país y abriendo nuevas fronteras en el extranjero mostrando los productos naturales de México que nuestra línea ofrece.

Segmento de mercado:

Dentro de nuestros consumidores buscamos que el producto sea dirigido a todas las edades y sexo, así mismo no dejando a nadie afuera del alcance de este producto, así mismo haciendo que este producto pueda estar en cada uno de los hogares.

Características del segmento de mercado:

- Personas que buscan medidas alternativas para curar resfriados
- Acostumbran a remedios caseros para aliviar sus síntomas
- Que tengan preferencia por los precios bajos
- Que prefieren adquirir los productos en cualquier parte

Objetivo del estudio de mercado:

Estamos enfocados en ofrecer un producto de bajo costo, totalmente accesible y que puede ser utilizados para cualquier integrante de la familia que sufra de (resfriados, gripa, congestión nasal).

Encuesta:

1.- ¿Con que frecuencia prefiere el uso de medidas naturales para aliviar los síntomas de: resfriados, gripa, ¿congestión nasal?

- A) Siempre B) Casi siempre C) Nunca

2.- ¿Le gustaría consumir un producto que se apto para todos los integrantes de su familia y de muy bajo costo?

- A) Si B) No C) Talvez

3.- ¿Cuándo usted o alguno de sus integrantes de su familia sufre de resfriado, gripa, congestión nasal que hace?

- A) Lo curo en casa B) Lo llevo al medico

4.- ¿Con que frecuencia usa usted el descongestionante nasal?

- A) Siempre B) Nunca C) No se que es

5.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un producto que ofrece aliviar los síntomas de congestión nasal de manera natural?

- A) \$5.00 B) \$10.00 C) Otro \$_____