



Universidad del Sureste

Escuela de Medicina

Título del trabajo:

Investigación de mercado.

Nombre del alumno:

Aguilar Felipe Ricardo De Jesús
Aguilar Ocampo Cristian Jonathan
Zavala Barco Eduardo Ernesto

Nombre de la asignatura: Taller del emprendedor

Semestre y grupo: Séptimo semestre grupo A

Nombre del profesor: Lic. En administración Myreille Eréndira
Rodríguez Alfonzo.

Lugar y fecha: Comitán de Domínguez Chiapas a 01 de Noviembre del 2020.

Objetivos de marketing

Corto plazo (6 meses a 1 año):

- Establecer Amigorros a nivel local dando conocer el producto por la calidad que nos caracteriza.
- Competir con los vendedores de gorros quirúrgicos de la región posicionándonos como los mejores en ventas.
- Atraer a más clientes a través de las redes sociales implementando el envío a domicilio.

Mediano plazo (1 a 5 años):

- Posicionar Amigorros como una empresa reconocida dentro de la ciudad como de sus alrededores así como en las redes sociales
- Aumentar las ventas locales así como encargos vía internet, siendo reconocidos por las entregas rápidas y puntuales.
- Incluir otros productos a nuestras ventas como: trajes quirúrgicos, campos quirúrgicos etc.

Largo plazo (5 a 10 años):

- Abrir diversos puntos de venta de nuestros gorros en Comitán.
- Crear una marca y prestigio por nuestro servicio de calidad y entrega rápida.
- Ser una fuente de empleo para la localidad favoreciendo la elaboración, venta y distribución de nuestros productos.

Preguntas de encuesta

1. ¿Al momento de comprar un gorro quirúrgico, que es lo primero que toma en cuenta?
 - a) La calidad del material
 - b) El diseño
 - c) El precio
 - d) La marca
2. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un gorro quirúrgico personalizado?
 - a) Entre 200- 150 pesos
 - b) Entre 100- 140 pesos
 - c) 250 pesos
 - d) 300 pesos
3. ¿Ha escuchado hablar de gorros quirúrgicos personalizados, con tela no conductora de electricidad?
 - a) Si
 - b) No
4. ¿Estaría dispuesto a adquirir nuestros gorros quirúrgicos de tela no conductora de electricidad y calidad con diseños innovadores?
 - a) Muy probablemente
 - b) probablemente
 - c) poco probable
5. ¿Con que frecuencia compra gorros quirúrgicos?
 - a) Mensual
 - b) Cada 3 meses
 - c) Cada 6 meses
 - d) Anualmente
6. ¿A cuál de estos lugares suele acudir a comparar gorros quirúrgicos?
 - a) Tiendas locales
 - b) Por internet
 - d) Por catálogo
7. ¿Conoce alguna tienda o marca que oferte gorros quirúrgicos?
 - a) Si, especifique
 - b) No
8. ¿Cómo considera la idea de que exista un establecimiento que ofrezca gorros quirúrgicos de forma personalizada y ofrezca entrega a domicilio
 - a) Excelente
 - b) Muy buena
 - c) Regular
 - d) Mala

9. ¿Estaría dispuesto a adquirir gorros quirúrgicos a un precio menor por compra en tienda física?

a) Muy probablemente b) probablemente c) poco probable

10. ¿Mediante que elemento publicitario usted adquiere productos?

a) Facebook b) Instagram d) YouTube c) otros