



Universidad Del Sureste

Lic. Gastronomía

Catedrático: Andrea del Rosario

Hannig Fonseca

Alumno: Luis Antonio Solís
Pérez

Tema: Análisis De Mercado

Materia: diseños de menús

Grado: 5to Cuatrimestre

Grupo: ``Único``

Fecha: 04/02/21

Que Es Un Análisis De Mercado

Un análisis de mercado es una evaluación que te permite determinar el tamaño de un mercado particular en tu industria e identificar factores como el valor del mercado, segmentación de clientes, identificar sus hábitos de compra, conocer a la competencia, el entorno económico, las tendencias actuales, las regulaciones legales y culturales y muchos factores más.

Al realizar un análisis de mercado puedes tener una visión completa de las industrias en las que te encuentres interesado en operar y anticipar cualquier factor de riesgo.

Factores que intervienen en un análisis de mercado

El análisis de mercado incluye diferentes factores.

- **Tamaño del mercado:** Mientras más grande es tu mercado, mayor será la probabilidad de éxito. Tu trabajo consiste en asegurar que tus productos y servicios destaquen y asignarles el precio adecuado según su extensión.
- **Tasa de crecimiento del mercado:** Identificar la duración del mercado, analizar si tiene crecimiento y el tiempo en el que lograrás percibirlo.
- **Tendencias del mercado:** Esto te permitirá decidir cuál es el producto y servicio que los clientes quieren o necesitan y cuánto están dispuestos a pagar por él.
- **Rentabilidad del mercado:** Analiza si el mercado tiene una buena rentabilidad. De lo contrario la inversión no vale la pena. Para esto debes considerar el poder del comprador, el poder del proveedor, las barreras de entrada, etc.
- **Factores clave del éxito:** Son los elementos que te ayudarán a lograr el éxito en el mercado y te hacen destacar de la competencia como el tipo de tecnología que usan, los recursos con los que cuentas y el uso eficiente de estos recursos.
- **Canales de distribución:** Necesitas evaluar si tus canales de distribución son buenos y son suficientes para dar a conocer tus productos y servicios y asegurar su éxito en el mercado.
- **Costos:** Consiste en saber cuánto requieres para poder llevar tus productos y servicios al mercado.

Establecimiento: cafetería

Objetivo principal del establecimiento:

El objetivo principal de nuestra empresa sería tener un número de ventas altas a medio plazo y a largo plazo poder establecer otra empresa.

Diseñar una estrategia de mercadotecnia para la captación de nuevos clientes

Garantizar la presencia del producto en todos los puntos de venta para que estén siempre a disposición del cliente

Realizar encuestas sobre servicio y calidad para aumentar la calidad del producto y por ello su consumo.

Análisis De Tipo De Servicio

Café Solís ofrece un concepto distinto a las actuales cafeterías que existen hoy en día en villa flores Chiapas. Con nuestro local intentaremos construir un acogedor espacio de reunión para las amantes del café, té y repostería que buscan en el día a día lo natural y saludable de los productos. Somos un lugar de encuentro para consumidores que buscan tener un grato momento del día compartiendo con cercanos y buscando variedades de productos que vayan de la mano con lo natural y saludable del día a día de los clientes.

Este nuevo lugar de reunión contará con un agradable ambiente, en donde nuestros consumidores puedan compartir momentos inolvidables del día con una amplia variedad de productos, excelente atención y decoración acorde a las necesidades de estos mismos. Por lo tanto nuestro objetivo es crear relaciones cercanas y duraderas con nuestros clientes basadas en la satisfacción de estos mismos. Por ende Cafetería Guillo debe estar constantemente buscando nuevos productos que beneficien la calidad de vida de nuestros clientes para que ellos estén cómodos, confiados y agradados con nuestros saludables y naturales productos que mejoran su calidad de vida.