

## **Nombre de los alumnos:**

- **Pablo Einer Sántiz Ruíz**
- **Ana Guadalupe Del Ángel Vázquez**
- **Ángel de Jesús Trujillo Morales**

**Nombre del profesor: Lic. Laura Verónica Montoya Pérez**

**Nombre del trabajo: Investigación de mercado**

**Materia: Taller del emprendedor**

**Grado: 9no. Cuatrimestre**

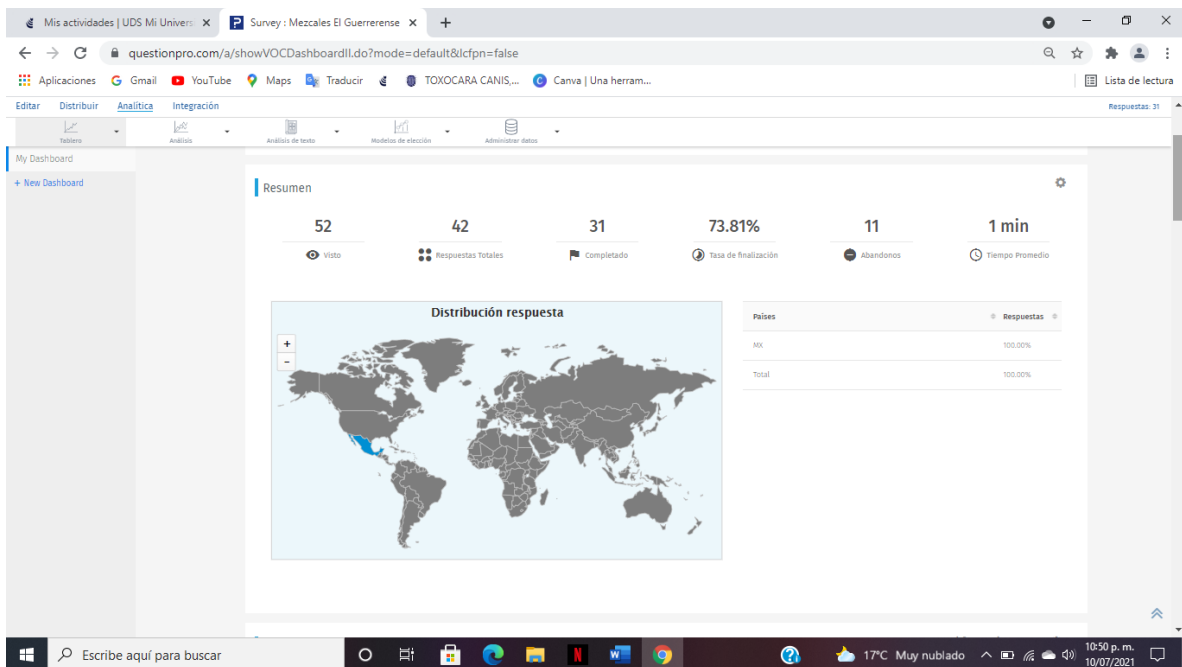
**Grupo: A**

# MEZCALES “EL GUERRERENSE”

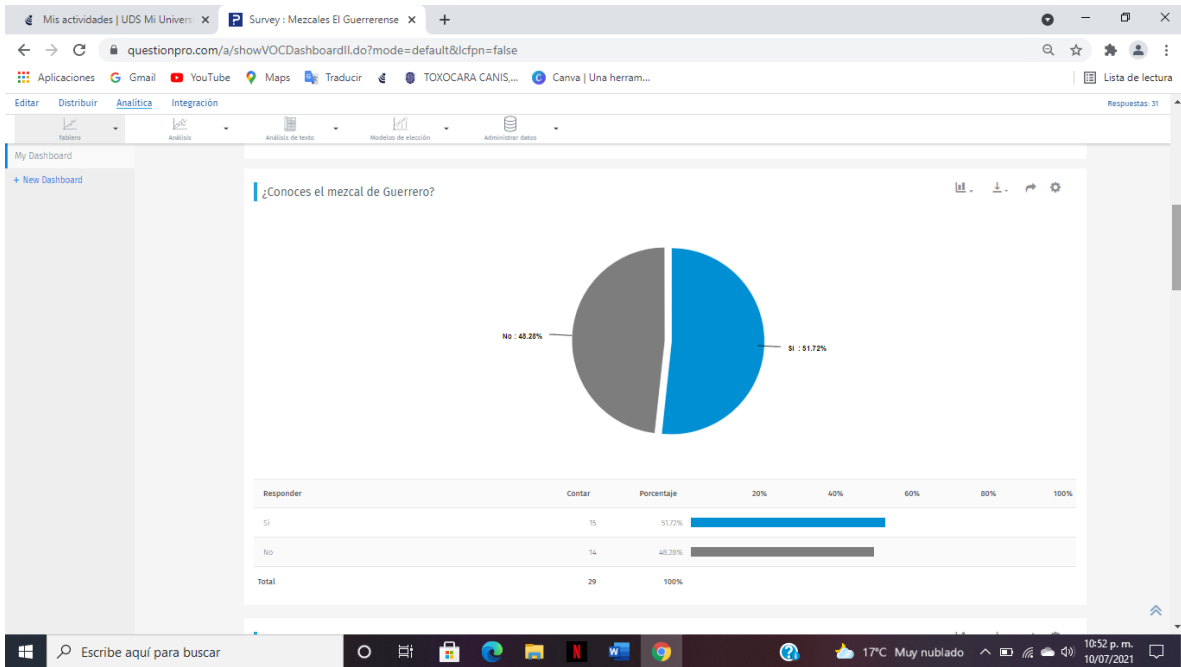
## INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Para la realización de esta encuesta, se utilizó la aplicación “QuestioPro” donde se plasmaron 10 preguntas con opción múltiple dirigidas a personas que cumplen con el perfil de cliente potencial, con la finalidad de saber su conocimiento sobre el producto a brindar.

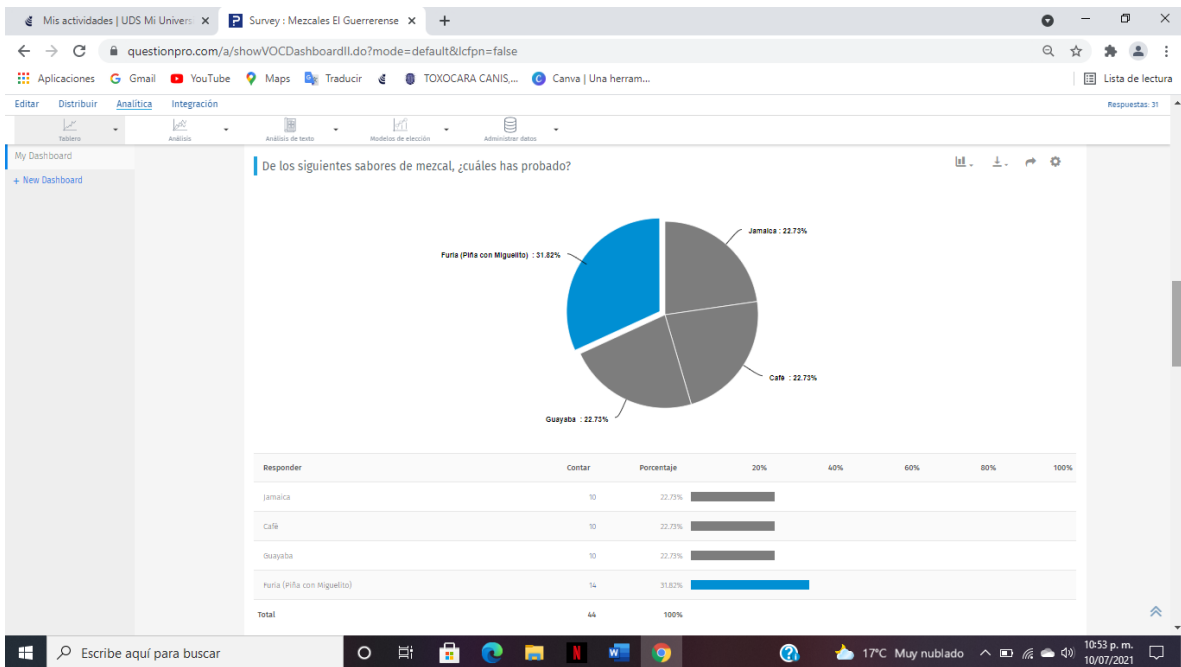
A continuación, se mostrarán las capturas de pantalla con las preguntas realizadas, sus respuestas correspondientes y una gráfica que proyecte un análisis estadístico por las respuestas brindadas.



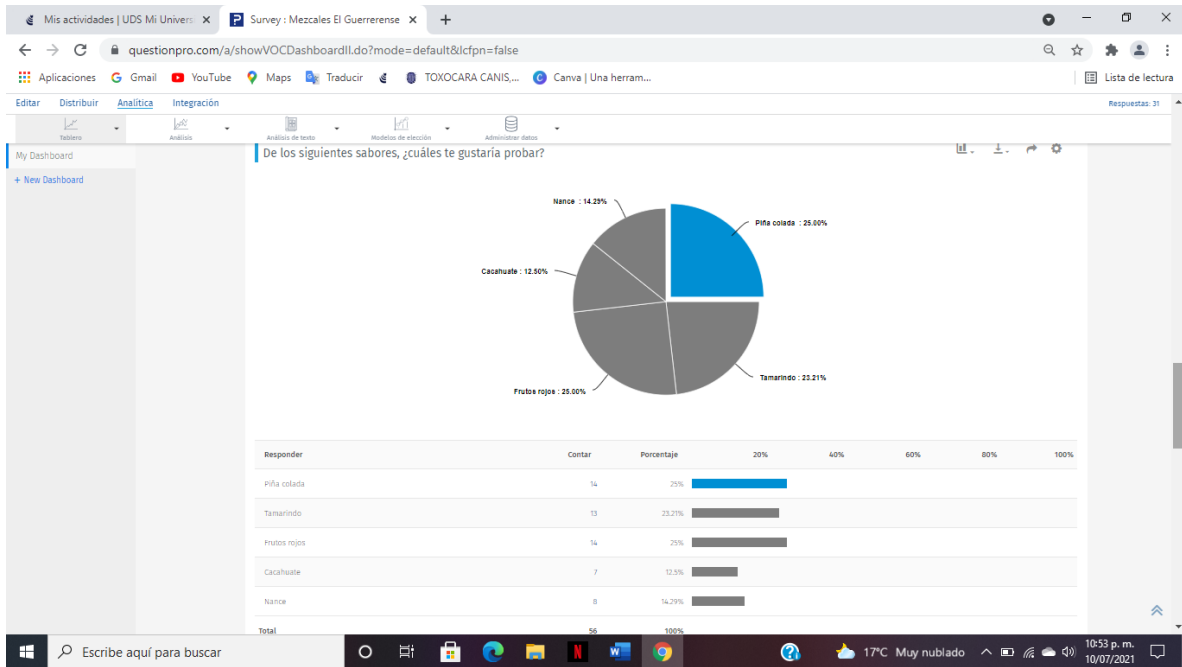
# 1. ¿Conoces el mezcal de Guerrero?



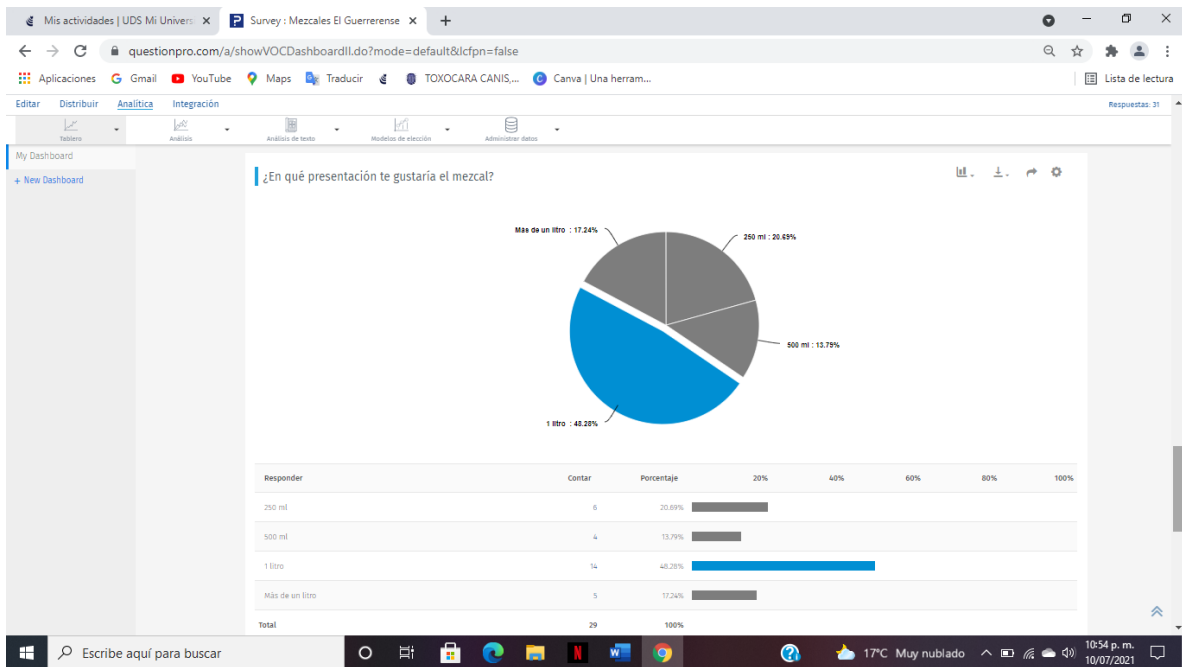
# 2. De los siguientes sabores de mezcal, ¿cuáles has probado?



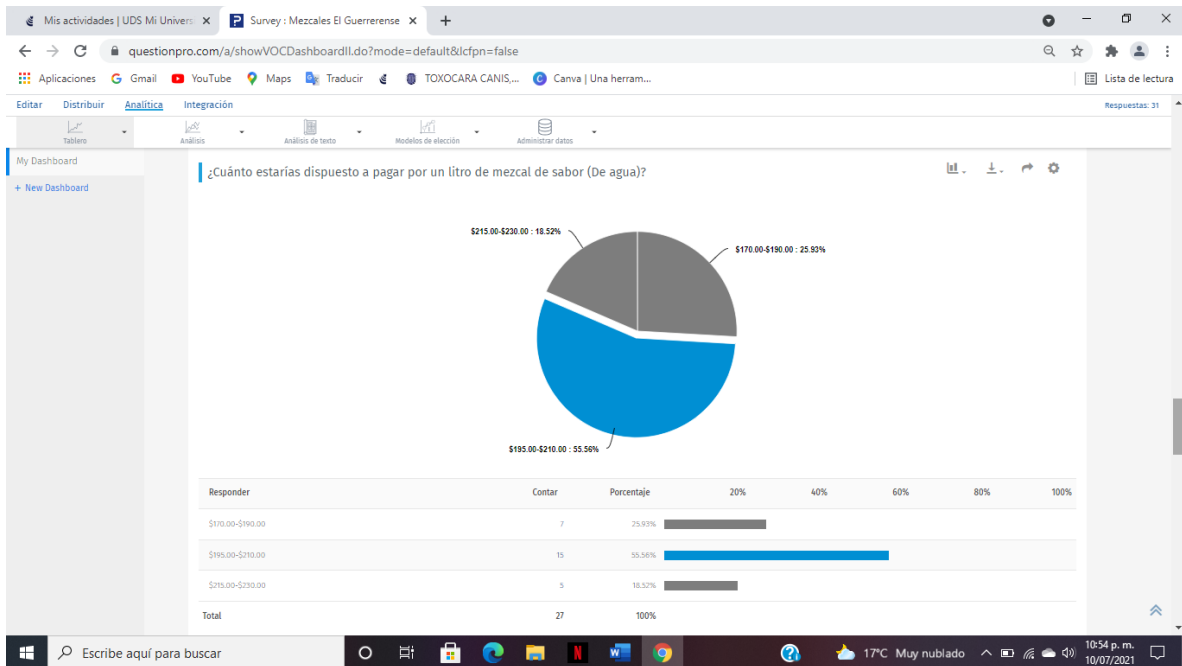
### 3. De los siguientes sabores, ¿cuáles te gustaría probar?



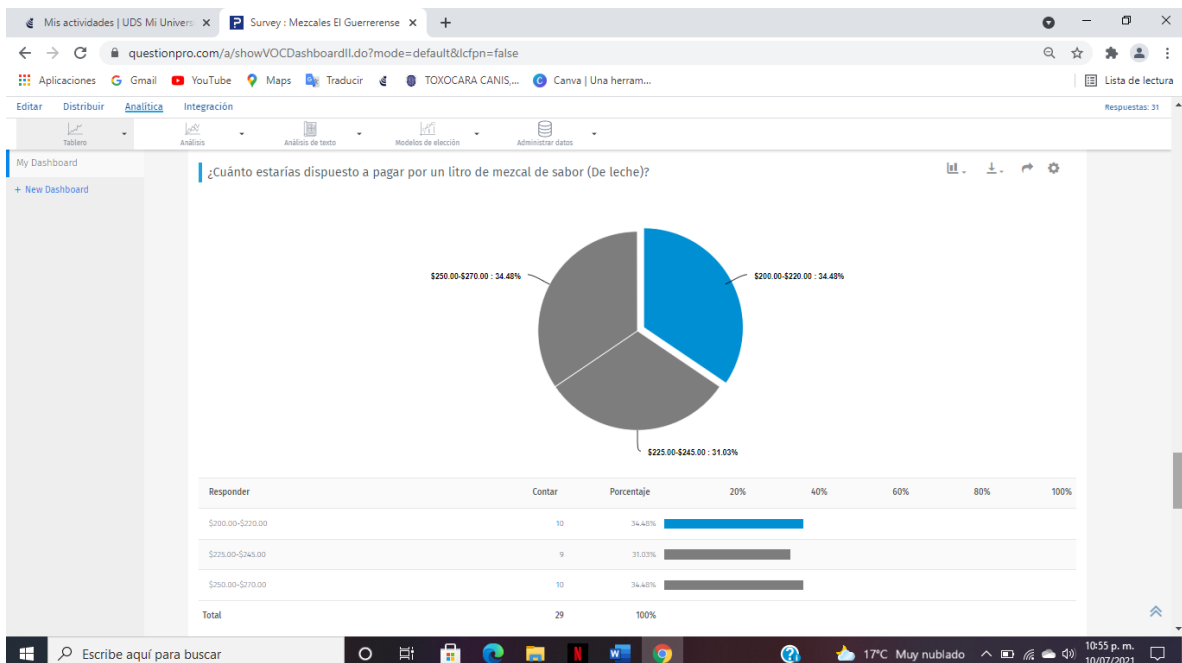
### 4. ¿En qué presentación te gustaría el mezcal?



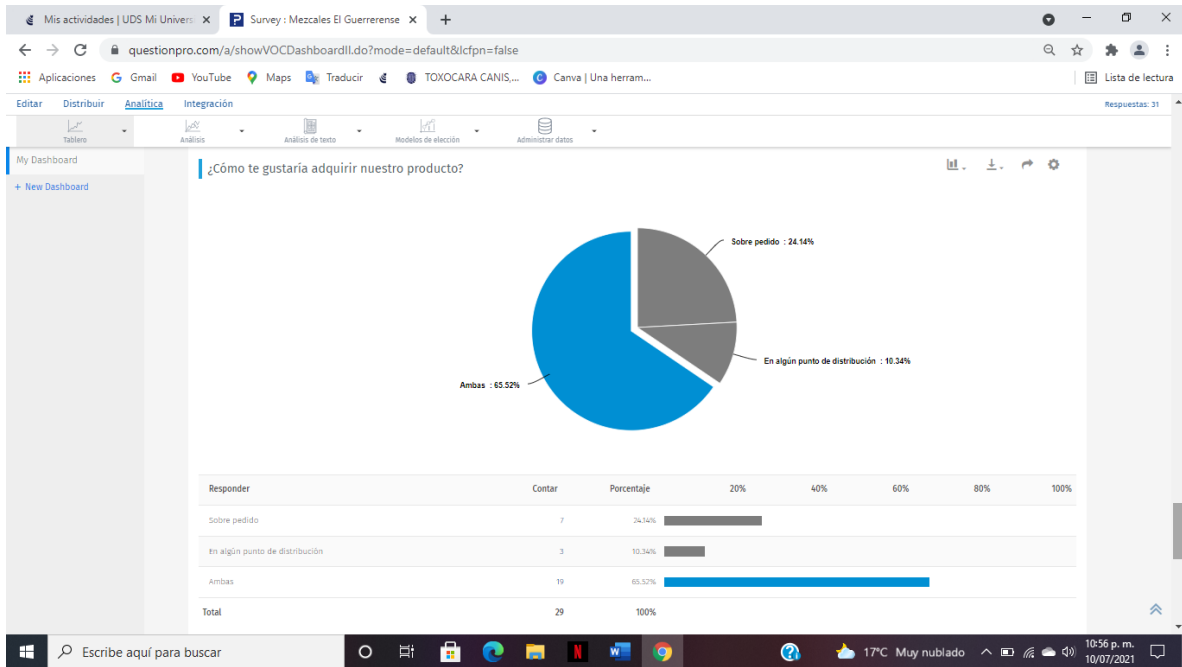
## 5. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un litro de mezcal de sabor (de agua)?



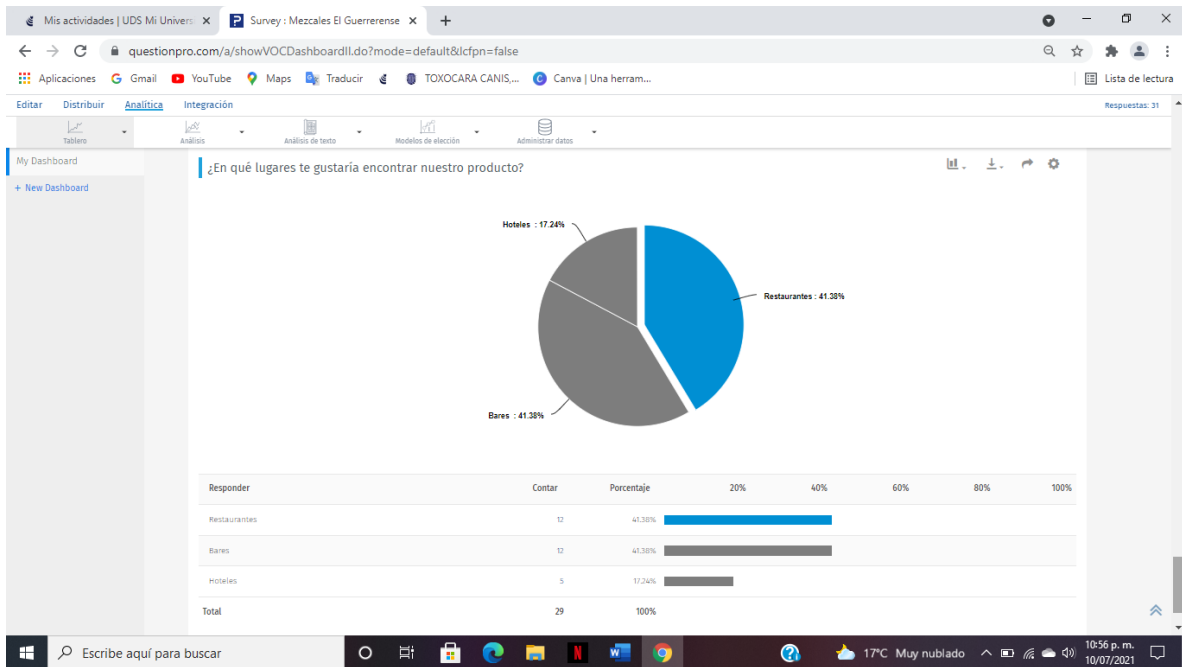
## 6. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un litro de mezcal de sabor (de leche)?



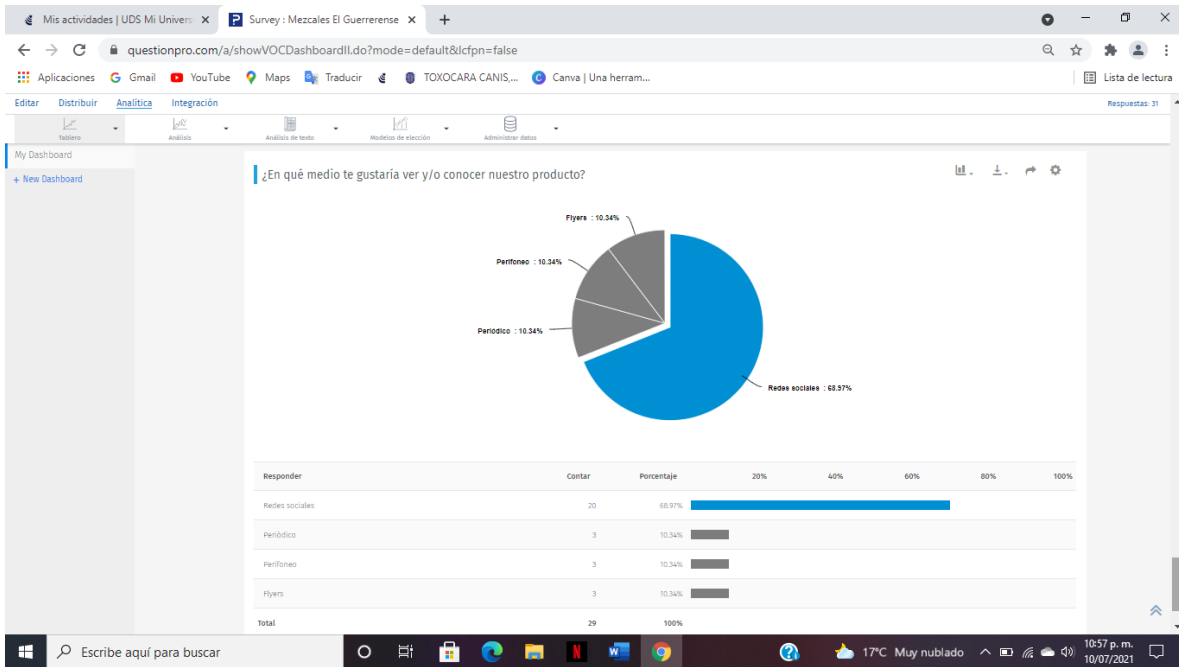
## 7. ¿Cómo te gustaría adquirir nuestro producto?



## 8. ¿En qué lugares te gustaría encontrar nuestro producto?



## 9. ¿En qué medio te gustaría ver y/o conocer nuestro producto?



Ahora bien, conociendo la decisión y opinión que el público se puede llegar a que en cuanto al producto, la mayoría de las personas encuestadas sí conocen el mezcal guerrerense teniendo un 51.72%, no obstante, es un porcentaje que se encuentra cerca de la mitad, obteniendo que aún se tiene la oportunidad de brindar un producto innovador; de los sabores de mezcales que se tienen en existencia un 31.82% ha degustado del sabor “furia (piña con Miguelito)”, demostrando que puede ser un producto que podría tener mayor número de ventas, pero, los demás sabores (jamaica, café y guayaba) pueden trabajarse y brindarse a los clientes pues son presentaciones que no han probado, dando sabores nuevos; de los nuevos sabores, las personas encuestadas prefieren degustar de un mezcal con sabor a piña colada o frutos rojo, encontrándose estos dos en un empate, teniendo así que pueden trabajarse en estas presentaciones para satisfacer a la clientela; asimismo, se prefiere que la presentación del mezcal sea en envases de 1 litro.

En cuanto al precio del producto, para los sabores de agua, las personas encuestadas emitieron que están dispuestas a pagar de \$195.00 - \$210.00 por un litro de mezcal, a lo que resulta una buena respuesta pues a nivel empresa nos es conveniente brindar el producto en este rango de precio; en cuanto a los sabores de leche, hay un empate, puesto que existen personas que están dispuestas a pagar de \$200.00 - \$220.00 y la otra mitad de \$250.00 - \$270.00, ambas respuestas nos convienen a nivel empresa, sin embargo, para no tomar un precio bajo ni muy alto, podría considerarse la otra opción de \$225.00 - \$245.00, siendo este un precio medio.

En lo que respecta a la plaza, se tiene que la adquisición del producto se prefiere sobre pedido o en algún punto de distribución; y la mayoría de las personas esperan encontrar nuestro producto preferentemente en restaurantes, sin embargo, no se descartaría la opción de distribuir en otros tipos de puntos de venta.

Para la promoción, los clientes prefieren conocer nuestro producto en redes sociales que en algún otro tipo de medio.