FORMULACION DE PROYECTOS

Estudio de Mercado y Técnico.

Lorena del Carmen Pérez Martínez

Universidad del Sureste

Maestría en Administración

Dra. Martha Cecilia Gordillo Domínguez

Comitán de Domínguez, Chiapas a 10 de Julio de 2021.

Requiere de análisis complejos y se constituye en la parte más crítica de la formulación de un proyecto.

Recoge toda la información sobre los productos o servicios que supone suministrará el proyecto.

ESTUDIO COMERCIAL O DE MERCADO

Aspectos fundamentales

• Caracterización del bien o servicio. Consiste en hacer una descripción detallada del bien o servicio que se va a vender. • Determinación del segmento de mercado o área de cobertura que tendrá el bien o servicio. • Realización de diagnósticos relativos a la oferta y demanda del bien o servicio. • Proyección o pronóstico de la oferta y demanda del bien o servicio. • Cuantificación de la demanda insatisfecha, si es que existe. • Determinación de los canales de comercialización que se emplearán para hacer llegar el bien o servicio al consumidor final. • Definición de las políticas de ventas que regirán la comercialización del bien o servicio, en cuanto a precio del bien o servicio y condiciones de ventas.

DEMANDA

Es un conjunto de partes que conforman la misma cantidad de bienes o servicios que se refiere a un cierto número de unidades que los compradores estarían dispuestos a comprar o que ya han sido adquiridas, compradores o consumidores.

OFERTA

Es la cantidad de productos que los diversos fabricantes, productores o prestadores de servicios ponen en los mercados a disposición de los consumidores para satisfacer sus necesidades.

Segmentación del mercado

Es el proceso de división de consumidores en grupos menores, basándonos en las necesidades o características que tengan en común.

MEZCLA DE MERCADOTECNIA

Es el conjunto de herramientas tácticas del marketing controlables que son producto, precio, plaza y promoción que la empresa combina para producir una respuesta dentro del mercado meta, para que pueda llegar al mercado con un producto y satisfacer una necesidad o deseo, con un precio conveniente.