

SELECCIÓN DEL PROYECTO Y ESTUDIO DE MERCADO DE LOS PROYECTO

Juan Carlos Rivera Arias

Maestría en administración en sistemas de salud. Universidad del sureste

Formulación y evaluación de proyectos

Gerardo Garduño Ortega

14 de Julio del 2022

Desde ya hace mucho años, los proyectos son fuertes importante no solo para las grandes y pequeñas empresas, organizaciones, si no al igual para uno mismo como ser humanos individual. Por lo cual debemos de entender que significa la palabra proyecto, se refiere al uso de instrumentos de planificación que quiere decir, que debe de llevar una serie de pasos para que este pueda ser ejecutado, y posterior a esto se pueda llevar el proyecto acabo, lo cual nace a por la necesidad de resolver algún tipo de problema, como se verá a continuación en este ensayo como podría ser demanda, estudio del mercado, oferta, producto, que tipo de proyecto será, entre otros más.

Como primer punto tenemos los tipos de proyectos que existen los cuales son varios y se aran mención solo 2 de de ellos como lo es:

- Proyecto agropecuarios: El cual está encargado encargado con todo lo relacionado, con ganado, frutar, verduras, flores, pollos, abejas,etc. Ellos deben de consideras diversos factores a la hora de realizar un proyecto como lo es el clima, los factores biológicos, la mano de obra, la inestabilidad de los mercados, aspectos técnicos, económicos y así saber a qué metas se quieran plantar y si logran en un futuro alcanzarlas.
- Proyectos industriales: Es la encarga de la transformación de productos, como lo es calzado, ropa, farmacéutica, aluminios, papel, etc. Deberán de saber, los costos de la maquinaria, la mano de obra, el precio de los materiales, evaluar su competencia, para así saber que calidad ofrece su competencia de ventas y el costo en lo ofrecen. Para así ellos poder plantear objetivos y metas de ventas.

Después de saber que tipos de proyectos existen, pasamos a examinar que ciclo de vida tendrá, ya que una agestión del ciclo de un proyecto adecuada implica considerar el conjunto de factores que pueden ser cruciales para el logro de resultados de un proyecto por los cual se debe de tomar en cuenta el comportamiento del mercado, el entorno y la competencia, pero al igual se debe de tener en cuenta los mecanismos pertinentes para realizar ajustes oportunos para conseguir resultados exitosos. Cada una de las fases es de vital importancia, debido a que en base a ellas dependerá el éxito que se pueda tener o la consecuencia de los resultados obtenidos.

Un ciclo de vida de un proyecto consta de cuatro fases: Introducción, Crecimiento, Madurez y De declive

- Fase de introducción: Como si palabra lo dice, es la primera vez que se introduce el producto al mercado, empieza su distribución por primera vez, se puede notar las que las ventas incrementan poco a poco, debido a que es algo nuevo, no se sabe con exactitud cuánto dura esta primera fase, ya que eso dependerá del grado de impacto que tenga con los

compradores, así mismo se puede notar que como es un producto novedoso se puede ver muy poca competencia y en algunos casos ni existen, se ofrece como primera instancia productos básicos y con el paso del tiempo se van actualizando.

- Fase de crecimiento: En esta fase se puede notar como las ventas aumentan rápidamente, se empiezan a ver las utilidades, las ganancias que genera el producto, se empiezan a sacar nuevas versiones del producto, el costo de este disminuye poco a poco, las personas lo recomiendan entre ellos mismos.
- Fase de maduras: En esta etapa las ventas se empiezan a ver que descienden, ya hay competencia, por lo cual se deben de reajustar los precios, ya no se hace tanta publicidad debido a que no hay tantas ventas.
- Fase de declive: Aquí se puede observar que los productos ya se ofrecen en pocas empresas, los precios ya se dejan fijo, puede llegar a la conclusión ya de retirar el producto del mercado.

Como siguiente punto, tenemos la factibilidad de un producto, se refiere que se debe de analizar si la empresa cuenta con los recursos necesarios, para lograr los objetivos y metas que se tengan en mente, con el proyecto que se quiera llevar a cabo, deben de analizar qué fecha sería la más adecuada para lanzar a venta el producto, en qué país deben de iniciar las ventas, deberán saber que estrategias de marketing llevaran a cabo para la publicidad y lo primordial saber de cuánto será la inversión monetaria que se hará, y así se podrá saber, si el proyecto tiene futuro o debe de desecharse o en dado caso que no se deseche, buscar otras ideas que le convengan a la empresa. El estudio de factibilidad es una pieza clave a la hora de seleccionar un proyecto ya que gracias a este, se podrá tener una idea clara si será un éxito en un futuro.

Otro parte clave a la hora de hacer un proyecto, es realizar un estudio de mercado, ya que mediante el podemos analizar y obtener información acerca de los clientes, el productos, los precios de la competencia, los tipos de promociones que se pueden hacer y la distribución. Debido a que es un proceso sistematizado, donde se recolectan y analizan datos relevantes para tomar acciones importantes sobre el producto que se esté vendiendo. Al igual tiene como beneficios que gracias al estudio que se realiza permite tener buena comunicación con los clientes actuales y potenciales, y así favorecer a nuevas campañas de marketing. De la misma forma se pueden elaborar encuesta para saber la satisfacción del producto con los clientes, pero para ellos se debe de saber a qué grupo de edad va dirigido el producto, y así analizar como deberá de ser la encuesta de satisfacción que se llevara a cabo, y de esa forma poder tener una interpretación de los resultados obtenidos, y con esto se podrá llegar a saber si se están logrando los objetivos y metas esperados, y si no es así, analizar

qué cambios deberán de llevar acabo en el proyecto para que el producto pueda ser mejor aceptado por los clientes que deseen obtenerlo.

Al igual al seleccionar un proyecto sobre un producto, la empresa deberá valorar, que tipo de empresa son, a qué tipo de ventas de productos se dedican, por ejemplo la empresa Coca-Cola, se encarga de la venta exclusiva de refresco, por lo cual no podrá decir me quiero dedicar a la venta de ventiladores, ya que no tienen la experiencia en ese tipo de productos, por eso toda empresa se dedica a vender productos que están relacionados con la rama que ejercen, de tal modo que a la hora de lanzar un producto nuevo deben de tomar en cuenta las necesidades del consumidor .

Y por último punto tenemos la demanda y oferta, la primera se basa en en la cantidad que tiene un individuo por adquirir algo en este caso un producto, y dependerá en este caso de algunos factores, como la distribución, la calidad del producto, la promoción y el precio, y aquí es donde entra la oferta la cual solo se ofrece por un tiempo terminado, para que no se vea afecto los costos de producción de los productos y se puedan mantener constantes.

En conclusión se puede observar, que todos estos pasos mencionados, son piezas fundamentales a la hora de hacer un proyecto, ya que gracias a ello se podrá observar si el producto será bien aceptado por la población, y en caso de que no lo sea, analizar qué cambios se deben de hacer en el proyecto para que se lleguen alcanzar los objetivos y metas planteado, y de esta manera la empresa no tenga grandes pérdidas monetarias, y no corra el riesgo de enfrentar una crisis económica que en algunos casos puede originar la quiebra de una empresa. Por tal motivo se debe de analizar meticulosamente cada paso que se vaya llevar a cabo, realizar estudios de mercado y producto para que sea un éxito total.

BIBLIOGRAFÍA

- Coca Carasila, Andrés Milton. (2011). La demanda. Una perspectiva de marketing: reflexiones conceptuales y aplicaciones. En Perspectivas (171-191). Bolivia: Realy.
- Universidad Del Sureste. Libro. 2022
- Loaiza torres, José Santos. Del ciclo de vida del producto al ciclo de vida del cliente: Una aproximación hacia una construcción teórica del ciclo de vida del cliente