

Proyecto Almacén

Connie Osorio



Misión

- El negocio CONI-MODA es una empresa orientada en todo momento a lograr que nuestros Clientes de ambos sexos y de todas las edades cuenten con la elegancia, moda, tendencia y calidad que merecen tener.
- Siendo ágiles, responsables, buscaremos satisfacer las necesidades de nuestra gente, y que les permita su felicidad y realización integral en sus dimensiones espirituales, emocionales y materiales, buscando contribuir, sin detrimento del medio ambiente, al progreso económico y social y al mejoramiento de la calidad de vida de la comunidad.



Visión

- CONI-MODA en el año 2020 será una empresa siempre próspera, reconocida por su liderazgo en el sector de la moda con su asesoría personalizada y humana a sus Clientes, que brindará rentabilidad sostenible a sus propietarias y socios comerciales.

Objetivo General

- Instalar un Almacén de ropa y objetos para el hogar en un pueblo del oriente Antioqueño con el fin de atraer la atención del mercado, lograr una buena acreditación y reconocimiento y que nuestros clientes se sientan personas importantes y seguras de si mismas.

Objetivos Específicos

- Posicionar una tienda de ropa y objetos de hogar en un Pueblo del Oriente Antioqueño.
- Desde allí hacer labor de mercadeo para atraer Clientes de los pueblos aledaños.
- Contactar los proveedores en Miami, en NY para empezar y solicitar cotizaciones.



Valores Corporativos

- Agilidad
- Honestidad
- Transparencia
- Cumplimiento
- Responsabilidad
- Organización
- Responsabilidad Social



INVESTIGACION DE MERCADO

Objetivo:

Con el desarrollo de mi proyecto quiero lograr posicionarme en un pueblo del Oriente Antioqueño como empresa de Asesoría y Moda para los hombres y mujeres de todas las edades teniendo en cuenta la situación actual, para ello he hecho una investigación del mercado el cual me permite continuar con mi objetivo.

El proyecto lo realizaré en el Municipio de La Unión Antioquia , a 57 kilómetros de distancia de la ciudad de Medellín , a 2.500 msnm, con una población hoy proyectada en el censo del año 2005 de 28.686 de los cuales el 51% 14.630 se encuentran en el área urbana y el 49% en el área rural. Cuenta con un corregimiento: Mesopotamia y 26 veredas. Sus pueblos cercanos son: La Ceja, El Carmen, Rionegro, Sonson, El Retiro.

Personalmente tengo contacto con el pueblo desde hace mas de 20 años, aunque no he vivido allí, si puedo decir que conozco algo la idiosincrasia de sus habitantes pues viajo con regularidad por motivos familiares.

En varias ocasiones he llevado de regalo ropa traída de USA a estos familiares y por ello puedo decir que es muy bien acogida y son ellos mismos los que en cierta medida me han ayudado a hacer labor de mercadeo con sus vecinos tanto en el área urbana como en la rural.

Mi técnica fue la de interrogación verbal a través de la entrevista.

Con el alcalde Edgar Alexander Osorio tuve una entrevista personal el día 9 de mayo de los corrientes, en ella le expresé mi proyecto y me animó a que siguiera adelante pues dice que los habitantes del pueblo tienen buen ingreso percapita.

El alcalde también me informó que cada vez mas se han interesado en vivir en el pueblo personas de diferentes ciudades y países quienes llegan con proyectos innovadores como el mío.

Esta fuente de información mas la de la funcionaria de industria y comercio fueron enfáticos en que el pueblo hay que impulsarlo con ideas y proyectos nuevos.

Existe en el pueblo 70 almacenes de moda y todos son iguales, con la misma mercancía, son muy informales en sus negocios y son muy pocos los que están registrados en la cámara de comercio del oriente.

Otro dato importante es que las ventas ascienden entre 2 y 3 millones de pesos mensuales y que en épocas como Navidad, Semana Santa, día de Madre, día del Padre, Fiestas de la Papa las ventas llegan hasta 5 millones de pesos mensuales.

Los Unitenses viajan a Rionegro, La Ceja, El Carmen , Medellín a buscar nuevas tendencias, ropa de marca, ropa fina ya que los almacenes actuales en el pueblo no tienen en cuenta esto y el surtido es muy limitado.

Igual hice un sondeo a 10 personas de edades entre los 9 y 45 años con las siguientes preguntas:

Que tipo de ropa le gustaría ver en un Almacén: Respuesta: Chaquetas abollonadas, botas finas, ropa diferente a la que venden actualmente

Cuanto está dispuesto a pagar por una chaqueta abollonada: Respuesta: 100.000 , 150.000 y hasta mas si me gusta bastante .

Le gustaría que la asesoraran en como vestirse: Respuesta: Claro que si.

Cada cuanto compra ropa Usted:

Respuesta: En navidad, Semana Santa, en las fiestas de la Papa, el día de la madre, del padre.

Cuanto puede gastar Usted de su presupuesto en ropa al mes. Respuesta: mas o menos entre 50.000 y 100.000 pesos.

Con esta información recolectada diseñaré el plan de publicidad y mercadeo . Haré publicidad radial e impresa con volantes y en redes sociales para atraer clientes de pueblos vecinos también. Diseñaré mi plan de mercadeo y de productos a vender en el almacén. Y haré mi flujo de caja proyectado para organizar las finanzas de todo el proyecto. Diseñaré el Plan para lanzamiento del proyecto.

ESTRATEGIAS DE MERCADO

Estrategia de Mercado

Estrategia

Mi mercado objetivo como bien lo he expresado es la población del pueblo La Unión Antioquia. Comprende a hombres y mujeres de todas las edades, desde bebés hasta personas de la tercera y cuarta edad. La oferta de mi producto está basada en la moda actual y permanente de Estados Unidos.

Producto:

El producto de mi proyecto es ropa de marca traída de USA y servicio de asesoría en moda.

He seleccionado fabricas que me proveen toda clase de ropa de las cuatro estaciones en Estados Unidos, básicamente en Miami, New York .

A continuación relaciono algunos de los productos que ofreceré en mi Negocio

Jeans
Pantalones
Shorts
Blusas
Vestidos
Faldas
Buzos
Camisillas
Chalecos
Chaquetas de marcas famosas reconocidas
Chaqueta Impermeable
Camisas
Blusones
Baletas
Botines cuero y tela

Sandalia Plana
Sandalia Plataforma
Zapatos Plataforma
Tacones
Bota Plana
Bota Tacón alto
Bota Tacón mediano
Bota larga de marcas famosas reconocidas
Tenis Nike, Adidas, Converse, Reebok, Puma etc.
Bolsos Tejidos
Bolsos Cueros
Pulseras y accesorios
Ropa deportiva
Medias

Ropa interior
MARCAS:
Calvin Klein
Diesel
Americanino
Kenneth Cole
Studio
Nine West
Guess
Puma
Roxy
Ralph Lauren
Michael Kors
Tommy Hilfiger
Entre otras mas

Plaza:

El producto estará al alcance del consumidor en el Almacén ubicado en el parque del pueblo en un local amplio, con excelente iluminación, exhibición, ambientación, vestieres generosos, espejos grandes. Allí nuestros clientes hombres y mujeres serán atendidos por un personal combinado de la ciudad y del pueblo debidamente entrenados y contando siempre con la asesora en moda. Contamos con una alta sensibilización hacia las personas, teniendo en cuenta primero que todo la individualidad de cada ser.

Precio:

Las estrategia de precio de la ropa está desarrollada teniendo en cuenta diferentes factores como el tipo de colección de ropa que se está lanzando, los costos de los lotes de mercancía importada .

Los precios son muy competitivos y además están respaldados por la asesoría en moda ya que cuento con una diseñadora profesional en el Almacén.

Mi base de consumidores me permite categorizar mi colección de ropa por costo, que me permite diseñar una estrategia de precios que me ayuda a alcanzar mis metas de venta y proyecciones hacia el futuro.

Trabajaré con el margen comercial del mercado Colombiano después de absorber todos los costos de compra en Estados Unidos mas los costos de importación.

Tendré sistema de descuento por volumen. Al principio venderé solamente de contado con miras a implementar el sistema de crédito y plan “Separe” en el mediano plazo.

Serán precios asequibles pues mi interés es tener un negocio a largo plazo con un crecimiento sostenido.

Promoción y Publicidad

Utilizaré una estrategia combinada: Además de ofrecer incentivos al comercio para promover mi almacén lanzaré una campaña publicitaria para invitar a los consumidores a comprar mi producto.

Y haré reforzamiento de marca para crear lealtad en el consumidor y que vuelva a comprar rápidamente, podemos ofrecer al cliente un producto gratis o establecer el sistema de puntos de las grandes cadenas de almacenes.

Crearé demanda por mi producto anunciando una oferta por tiempo limitado ofreciendo descuentos atractivos como por ejemplo 20% de descuento en la compra si la realiza antes de una fecha específica, o también usando propaganda para mostrar como mi producto llena las expectativas del cliente que la competencia no hace.

INFRAESTRUCTURA DEL NEGOCIO

Infraestructura del Almacén



Infraestructura del Almacén



Infraestructura del Almacén

El local del almacén tendrá un área de 50 metros cuadrados para exhibición y mercancía en inventario, estará ubicado en una esquina del parque del pueblo.

Contará con:

1. Iluminación directa e indirecta.
2. 1 Vestier de 3 celdas para mujer
3. 1 Vestier de 3 celdas para hombre
4. Sofás
5. Registradora
6. Mueble para registradora
7. Pieza de inventario
8. Música de ambientación
9. Espejos
10. Maniqués

Infraestructura del Almacén

11. Ganchos para colgar la ropa
12. Estanterías en madera para la ropa doblada
13. Alarma
14. Rack para exhibir
15. Computador
16. Teléfono
17. Maquina para tarjeta de crédito
18. Papelería- Tarjetas, facturas, recibos de caja, egresos.
19. Archivador
20. Escritorio
21. Sillas (2)
22. Bolsas de empaque
23. Papeleras

Infraestructura del Almacén

- 24. Nevera de agua caliente y fría (alquilada).
- 25. Cafetera y pocillos
- 26. Televisor para pasar comerciales referentes a las marcas que vendo.
- 27. Ventiladores en caso de necesidad
- 28. Tapetes
- 29. Persianas para cuidar la mercancía de la vitrina del sol.

PLAN DE MERCADEO

Empresa:

Almacén CONI-MODA en un pueblo del Oriente Antioqueño.

La idea de El almacén de Moda CONI-MODA nació de la experiencia de traer ropa de USA comprada al final de las temporadas y vendida a precios muy competitivos en el mercado.

Situación presente de la Empresa:

Socias capitalistas: 2

Proveedores en Estados Unidos :

2 en Miami y 2 en Nueva York.

Tipo de producto:

Vestuario y calzado para niños(as)

Vestuario y calzado para jóvenes y adultos hombres y mujeres.

Empleados del Almacén:

1 Administradora 1 vendedoras y 1 Diseñadora 1 oficios
varios

Análisis DOFA

Debilidades	Oportunidades	Fortalezas	Amenazas
Dependencia del sector agrícola y ganadero del pueblo que afecta los ingresos de los habitantes.	Poner a prueba mi creatividad.	Conocimiento de moda.	Tasa representativa del dolar
	Abrir mas sucursales	Facilidad para viajar a Estados Unidos	La oferta de la mercancía China a bajos precios
No tener sistema de credito o plan separe	Es un negocio de un bien de consumo masivo ya que satisface una necesidad basica.	Conocimiento por parte de una Socia de los lugares de compra en USA	Que nos copien la idea o nuestros estilos de moda.

Análisis Dofa

Debilidades	Oportunidades	Fortalezas	Amenazas
No aceptamos tarjetas de credito	Hacer especiales en temporadas.	Ubicación estratégica.	Que los ingresos no sean suficientes para cubrir costos fijos.
nuestra marca es nueva y por lo tanto no es conocida	Concretar mas proveedores en USA.	Capital necesario para iniciar la idea	Que no podamos cumplir con los gustos de los Clientes
tiempos demorados en nuestra transportadora	Ampliar el almacén con otros productos diferentes a vestuario.	Asesoría personalizada de diseñadora .	Que llegue un competidor adinerado mas fuerte y nos quite los clientes.

Análisis Dofa

Debilidades	Oportunidades	Fortalezas	Amenazas
La falta de una persona de confianza para asistir a la Socia-administradora.	consumidores ávidos de comprar las últimas tendencias en ropa	Buen plan de mercadeo.	Que la mercancía sufra daños y averías en el transporte.
La poca oferta de locales comerciales en el pueblo.	la ropa de la competencia es percibida de mala calidad	Concepto novedoso de vitrina y exhibición	
	Aprovechamiento de la tecnología para la publicidad.	Conocimientos de tecnología, internet, redes etc.	

Análisis Dofa

Debilidades	Oportunidades	Fortalezas	Amenazas
	Trabajar de la mano con la Administración del Pueblo	Las socias son profesionales.	
	Aprovechar el TLC si nos sirve en el negocio.	Buenas relaciones sociales de las socias.	

Plan de Mercadeo

Plan de Mercadeo:

Objetivo

Posicionar el almacén con sus marcas de Estados Unidos en un tiempo máximo de un año.

Alcanzar unas ventas mensuales promedio de \$5.500.000 en el segundo año .

Estrategia de Mercado

Mi mercado objetivo: Comprende a hombres y mujeres de todas las edades, desde bebés hasta personas de la tercera y cuarta edad. La oferta de mi producto está basada en la moda actual y permanente de Estados Unidos.

Estrategias de Mercado

El producto de mi proyecto es ropa de marca traída de USA y servicio de asesoría en moda.

He seleccionado fabricas que me proveen toda clase de ropa de las cuatro estaciones en Estados Unidos, básicamente en Miami, New York .

A continuación relaciono algunos de los productos que ofreceré en mi Negocio

Estrategias de Mercado

El producto estará al alcance del consumidor en el Almacén ubicado en el parque del pueblo en un local amplio, con excelente iluminación, exhibición, ambientación, vestidores generosos, espejos grandes. Allí nuestros clientes hombres y mujeres serán atendidos por un personal combinado de la ciudad y del pueblo debidamente entrenados y contando siempre con la asesora en moda. Contamos con una alta sensibilización hacia las personas, teniendo en cuenta primero que todo la individualidad de cada ser.

Estrategia de Mercado

Las estrategia de precio de la ropa está desarrollada teniendo en cuenta diferentes factores como el tipo de colección de ropa que se está lanzando, los costos de los lotes de mercancía importada .

Los precios son muy competitivos y además están respaldados por la asesoría en moda ya que cuento con una diseñadora profesional en el Almacén.

Mi base de consumidores me permite categorizar mi colección de ropa por costo, que me permite diseñar una estrategia de precios que me ayuda a alcanzar mis metas de venta y proyecciones hacia el futuro.

Estrategia de Mercado

Trabajaré con el margen comercial del mercado Colombiano después de absorber todos los costos de compra en Estados Unidos mas los costos de importación.

Tendré sistema de descuento por volumen. Al principio venderé solamente de contado con miras a implementar el sistema de crédito y plan “Separe” en el mediano plazo.

Serán precios asequibles pues mi interés es tener un negocio a largo plazo con un crecimiento sostenido.

Estrategia de Mercado

Utilizaré una estrategia combinada: Además de ofrecer incentivos al comercio para promover mi almacén lanzaré una campaña publicitaria para invitar a los consumidores a comprar mi producto.

Y haré reforzamiento de marca para crear lealtad en el consumidor y que vuelva a comprar rápidamente, podemos ofrecer al cliente un producto gratis o establecer el sistema de puntos de las grandes cadenas de almacenes.

Estrategia de Mercado

Crearé demanda por mi producto anunciando una oferta por tiempo limitado ofreciendo descuentos atractivos como por ejemplo 20% de descuento en la compra si la realiza antes de una fecha específica, o también usando propaganda para mostrar como mi producto llena las expectativas del cliente que la competencia no hace.

Competencia

Actualmente el pueblo cuenta con 70 almacenes pequeños, en espacios reducidos, cuya mercancía es nacional, comprada en la ciudad de Medellín. Son muy informales, no tienen nombre la mayoría. Las ventas mensuales entre los Almacenes mas sobresalientes ascienden a 2 millones en temporada baja y hasta 5 millones en temporada alta como son: Día de Madre, Día de Padre, Fiestas de la papa en Junio, Día del niño, Navidad, Semana Santa.

Lista de problemas de mercadeo en la empresa:

Falta de base de datos de clientes

Una mezcla de inventario desfavorable.

Falta de un plan publicitario

Falta de ventajas y beneficios claros del producto.

Competencia extranjera

Soluciones apropiadas para corregirlas:

Conseguir con las personas que conocemos en el pueblo información de otros clientes interesados en comprar mi mercancía.

Averiguar a los clientes hombres y mujeres que conocemos en el pueblo cuales son sus gustos y preferencias en cuanto a marcas y estilos.

Diseñar pagina Web, tarjetas de presentación, y volantes para entregar en los pueblos del oriente antioqueño.

Consolidar muy bien cual va a ser nuestra diferenciación en el producto ya que ropa hay de muchísimas marcas y precios.

Soportar nuestros precios con calidad y buena oferta y hacer planes de promociones

Describir la política de devolución de mi negocio y detallar la manera en que planeas enfrentarte con las quejas de mis clientes.

Detallar la manera en la cual los empleados interactuaran con los clientes antes, durante y después de la venta.

En mi tienda por ejemplo, voy a tener uno o dos empleados para que se encarguen de atender en persona a los clientes y encuentren la prenda ideal para ellos.

Oportunidades de mercadeo

Ofrecer mercancía con variedad de marcas y precios de acuerdo con lo consultado con los mismos clientes . Detectar cual es la queja o sugerencia con respecto a lo que compra actualmente para yo superarlo. Preguntarles a los clientes que les satisface antes de ofrecerles mi producto. Hacer una buena relación personalizada con mis clientes para ganar su confianza y poder atenderles como se merecen.

Objetivo de Mercadeo

Visitar Clientes en su oficina o trabajo para conocer sus necesidades y preferencias en los meses de Julio y Agosto de 2014 y viajar a Miami en Septiembre para traer la mercancía.

Posicionar mi empresa en los pueblos del oriente antioqueño en el primer año a través de la pagina web y redes sociales para dar a conocer la mercancía importada de USA .

Plan de Mercadeo

Posicionar el almacén con sus marcas de Estados Unidos en un tiempo máximo de un año.

Alcanzar unas ventas mensuales promedio de \$5.500.000 en el segundo año .

INVESTIGACION DE MERCADO

Investigación de Mercado

Objetivo:

Con el desarrollo de mi proyecto quiero lograr posicionarme en un pueblo del Oriente Antioqueño como empresa de Asesoría y Moda para los hombres y mujeres de todas las edades teniendo en cuenta la situación actual, para ello he hecho una investigación del mercado el cual me permite continuar con mi objetivo.

Investigación de Mercado

El proyecto lo realizaré en el Municipio de La Unión Antioquia , a 57 kilómetros de distancia de la ciudad de Medellín , a 2.500 msnm, con una población hoy proyectada en el censo del año 2005 de 28.686 de los cuales el 51% 14.630 se encuentran en el área urbana y el 49% en el área rural.

Cuenta con un corregimiento: Mesopotamia y 26 veredas.

Sus pueblos cercanos son: La Ceja, El Carmen, Rionegro, Sonson, El Retiro.

Investigación de Mercado

Personalmente tengo contacto con el pueblo desde hace mas de 20 años, aunque no he vivido allí, si puedo decir que conozco algo la idiosincrasia de sus habitantes pues viajo con regularidad por motivos familiares.

En varias ocasiones he llevado de regalo ropa traída de USA a estos familiares y por ello puedo decir que es muy bien acogida y son ellos mismos los que en cierta medida me han ayudado a hacer labor de mercadeo con sus vecinos tanto en el área urbana como en la rural.

Investigación de Mercado

Debido a esto me entusiasmé con la idea y me di a la tarea de hacer una investigación en el pueblo cuyos habitantes me han expresado la necesidad sentida de un almacén diferenciado en cuanto a moda.

Como fuente de información para mi proyecto he acudido al sitio web del municipio, a la alcaldía y a funcionarios de ella .

Investigación de Mercado

Mi técnica fue la de interrogación verbal a través de la entrevista.

Con el alcalde Edgar Alexander Osorio tuve una entrevista personal el día 9 de mayo de los corrientes, en ella le expresé mi proyecto y me animó a que siguiera adelante pues dice que los habitantes del pueblo tienen buen ingreso percapita.

Investigación de Mercado

El alcalde también me informó que cada vez mas se han interesado en vivir en el pueblo personas de diferentes ciudades y países quienes llegan con proyectos innovadores como el mío.

Esta fuente de información mas la de la funcionaria de industria y comercio fueron enfáticos en que el pueblo hay que impulsarlo con ideas y proyectos nuevos.

Investigación de Mercado

Me dieron el dato de que en el pueblo hay 70 almacenes de moda y todos son iguales, con la misma mercancía, que son muy informales en sus negocios y son muy pocos los que están registrados en la cámara de comercio del oriente.

Investigación de Mercado

Otro dato importante es que las ventas ascienden entre 2 y 3 millones de pesos mensuales y que en épocas como Navidad, Semana Santa, día de Madre, día del Padre, Fiestas de la Papa las ventas llegan hasta 5 millones de pesos mensuales.

Investigación de Mercado

Otro comentario que me hicieron es que los Unitenses viajan a Rionegro, La Ceja, El Carmen , Medellín a buscar nuevas tendencias, ropa de marca, ropa fina ya que los almacenes actuales no tienen en cuenta esto.

Investigación de Mercado

Igual hice un sondeo a 10 personas de edades entre los 9 y 45 años con las siguientes preguntas:

Que tipo de ropa le gustaría ver en un Almacén: Respuesta: Chaquetas abullonadas, botas finas, ropa diferente a la que venden actualmente

Cuanto está dispuesto a pagar por una chaqueta abullonada: Respuesta: 100.000 , 150.000 y hasta mas si me gusta bastante .

Investigación de Mercado

Le gustaría que la asesoraran en como vestirse: Respuesta: Claro que si.

Cada cuanto compra ropa Usted:

Respuesta: En navidad, Semana Santa, en las fiestas de la Papa, el día de la madre, del padre.

Cuanto puede gastar Usted de su presupuesto en ropa al mes. Respuesta: mas o menos entre 50.000 y 100.000 pesos.

Investigación de Mercado

Con esta información recolectada diseñaré el plan de publicidad y mercadeo .

Haré publicidad radial e impresa con volantes y en redes sociales para atraer clientes de pueblos vecinos también.

Diseñaré mi plan de mercadeo y de productos a vender en el almacén.

Y haré mi flujo de caja proyectado para organizar las finanzas de todo el proyecto.

Diseñaré el Plan para lanzamiento del proyecto.

Estrategia de Mercado

Estrategia

Mi mercado objetivo como bien lo he expresado es la población del pueblo La Unión Antioquia. Comprende a hombres y mujeres de todas las edades, desde bebés hasta personas de la tercera y cuarta edad. La oferta de mi producto está basada en la moda actual y permanente de Estados Unidos.

Estrategias de Mercado

Producto:

El producto de mi proyecto es ropa de marca traída de USA y servicio de asesoría en moda.

He seleccionado fabricas que me proveen toda clase de ropa de las cuatro estaciones en Estados Unidos, básicamente en Miami, New York .

A continuación relaciono algunos de los productos que ofreceré en mi Negocio

Estrategias de Mercado

Plaza:

El producto estará al alcance del consumidor en el Almacén ubicado en el parque del pueblo en un local amplio, con excelente iluminación, exhibición, ambientación, vestieres generosos, espejos grandes. Allí nuestros clientes hombres y mujeres serán atendidos por un personal combinado de la ciudad y del pueblo debidamente entrenados y contando siempre con la asesora en moda. Contamos con una alta sensibilización hacia las personas, teniendo en cuenta primero que todo la individualidad de cada ser.

Estrategia de Mercado

Precio:

Las estrategia de precio de la ropa está desarrollada teniendo en cuenta diferentes factores como el tipo de colección de ropa que se está lanzando, los costos de los lotes de mercancía importada .

Los precios son muy competitivos y además están respaldados por la asesoría en moda ya que cuento con una diseñadora profesional en el Almacén.

Mi base de consumidores me permite categorizar mi colección de ropa por costo, que me permite diseñar una estrategia de precios que me ayuda a alcanzar mis metas de venta y proyecciones hacia el futuro.

Estrategia de Mercado

Trabajaré con el margen comercial del mercado Colombiano después de absorber todos los costos de compra en Estados Unidos mas los costos de importación.

Tendré sistema de descuento por volumen. Al principio venderé solamente de contado con miras a implementar el sistema de crédito y plan “Separe” en el mediano plazo.

Serán precios asequibles pues mi interés es tener un negocio a largo plazo con un crecimiento sostenido.

Estrategia de Mercado

Promoción y Publicidad

Utilizaré una estrategia combinada: Además de ofrecer incentivos al comercio para promover mi almacén lanzaré una campaña publicitaria para invitar a los consumidores a comprar mi producto.

Y haré reforzamiento de marca para crear lealtad en el consumidor y que vuelva a comprar rápidamente, podemos ofrecer al cliente un producto gratis o establecer el sistema de puntos de las grandes cadenas de almacenes.

Estrategia de Mercado

Crearé demanda por mi producto anunciando una oferta por tiempo limitado ofreciendo descuentos atractivos como por ejemplo 20% de descuento en la compra si la realiza antes de una fecha específica, o también usando propaganda para mostrar como mi producto llena las expectativas del cliente que la competencia no hace.