

TAREA O ENTORNO

TEMA 3

Andrés Amado Cibreiro
1º DAM

Sumario

TAREA O ENTORNO.....1

TEMA 3.....1

1. Informe PEST sobre Calvenkein.....3

2. Análisis del entorno de la idea de negocio.....4

3. Análisis de la competencia.....4

4. DAFO y CAME de Calvenkein.....5

 DAFO:.....5

 CAME:.....5

1. Informe PEST sobre Calvenkein

Factores Político-Legales:

- Estabilidad política y social: En general, el mercado de bebidas alcohólicas opera en un entorno estable, pero regulaciones como impuestos al alcohol y restricciones publicitarias pueden afectar.
- Ayudas o trabas legales: La legislación sobre bebidas alcohólicas requiere cumplir con normativas específicas de etiquetado y contenido, además de licencias para venta en locales.

Factores Económicos:

- Crisis económica: Aunque la cerveza artesanal es un producto premium, el crecimiento del mercado demuestra que consumidores priorizan calidad y experiencias únicas, incluso en épocas de crisis.
- Inflación y desempleo: La inflación podría impactar los costes de producción y el precio final, pero el mercado mantiene una base sólida de clientes.

Factores Socioculturales:

- Hábitos de consumo: Hay un creciente interés por productos locales y experiencias sociales asociadas al consumo en locales.
- Demografía: El público principal son jóvenes adultos entre 18 y 30 años, solteros, con afición por productos exclusivos.

Factores Tecnológicos:

- Innovaciones: Tecnologías de producción artesanal permiten mejorar calidad y variedad. Además, el uso de redes sociales y marketing digital es esencial para captar al cliente objetivo.

2. Análisis del entorno de la idea de negocio

- **Estabilidad:** Moderadamente estable, sujeto a cambios en regulaciones y preferencias del consumidor.
- **Complejidad:** Complejo, dado el nicho fragmentado del mercado de cervezas artesanales.
- **Integración:** Alta necesidad de integración en eventos locales y estrategias digitales para captar clientes.
- **Hostilidad:** Moderada, por la competencia de marcas locales y cervezas industriales.

3. Análisis de la competencia

Competidores principales:

- **Quiénes son:** Varias marcas locales y cervecerías artesanales en cada región. No hay un líder universal.
- **Qué venden:** Cervezas artesanales segmentadas por sabores distintivos, graduación alcohólica y calidad premium.
- **Precios:** Oscilan entre 2 y 5 euros por botella de 330 ml en locales especializados.
- **Promoción:** Uso intensivo de redes sociales, degustaciones y participación en eventos para promocionar.
- **Distribución:** Venta directa en bares, tiendas especializadas y canales online.

4. DAFO y CAME de Calvenkein

DAFO:

- **Fortalezas**
 - Producto diferenciado con sabor distintivo.
 - Segmento premium en crecimiento.
- **Debilidades**
 - Alta fragmentación del mercado.
 - Dependencia de canales específicos de distribución.
- **Oportunidades**
 - Incremento en la demanda de cervezas artesanales.
 - Tendencia hacia el consumo local y responsable.
- **Amenazas**
 - Competencia de cervezas industriales con precios bajos.
 - Cambios regulatorios que impacten la producción o distribución.

CAME:

- **Corregir**
 - Mejorar estrategias de marketing para competir con grandes marcas.
- **Afrontar**
 - Desarrollar alianzas con locales y tiendas para asegurar canales de distribución.
- **Mantener**
 - Calidad distintiva y posicionamiento premium.
- **Explotar**
 - Ampliar presencia en eventos sociales y locales.