

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA



CASO PRÁCTICO DE HELADERÍA BON

Materia:

Teoría Administrativa

Docente:

Ing. Jesus Antonio Orellana

Integrantes del grupo:

Alejandra Claire Aguilar Mata	AM19089
Azucena Eleticia Merlos Sandoval	MS19038

Ciclo I – Mayo2022

San Miguel, El Salvador, Centroamérica

1. ¿Debe la familia Moreno continuar con la administración de Bon?

Si, ya que ellos fueron quien en un principio crearon la heladería y con esfuerzo la llevaron a lo que es ahora en día una franquicia muy importante y exitosa en República Dominicana, ya que ellos supieron implementar correctamente sus estrategias de ventas y saben como funciona todo.

2. ¿Cómo debe estructurarse la nueva empresa?

La nueva empresa debería tomar en cuenta dejar al mando a la administración anterior, ya que ellos ya saben como funciona todo con las franquicias y han sabido cómo manejarlas hasta el día de hoy, también deberían hacer una medida de la demanda que reciben para poder suplir con la maquinaria necesaria, además de nunca perder de vista las estrategias de mercado como la innovación de productos.

3. ¿Cuáles estrategias debería utilizar Helados Bon para lograr penetrar mercados nuevos?

-hacer una investigación de mercado para poder brindar productos de calidad que estén al nivel o sobrepase las expectativas del consumidor

-premiar la fidelidad de los consumidores con promociones de ventas

-incorporar una ventaja tecnológica en redes sociales para ser más conocida cada día

-Establecer precios más bajos que sus competidores, ya que muchas de las nuevas regiones donde se instalará Helados Bon son de escasos recursos, ya que los consumidores son sensibles a los precios, por lo que Helados Bon Debería enfocarse a vender por volumen y una vez que fidelice a los clientes, podrá regresar a su estrategia de precios actual.

-Lanzar nuevos productos prestar atención de los hábitos de consumo de los clientes dependiendo de cada región y de esta manera lanzar un nuevo producto con las características locales.

-Expandir los canales de distribución desde la venta ambulante, canal detallista, canal mayorista, canal doble.

4. ¿Cómo contribuye el sistema de franquicias al crecimiento de Bon en el futuro?

un sistema de franquicias contribuye en gran manera ya que puede llegar a abrir más puntos de venta ya sea en su país de origen así como en nuevos países y esto les permitirá abrir las puertas a exportar sus productos. También con el sistema de franquicias se dará a conocer su compromiso social con el medio ambiente a otras partes del mundo y así motivarlos a implementar sus programas que activan la producción agropecuaria, así como la preservación de bosques y recursos naturales de la región donde se encuentre