

ACTIVIDAD 5: "CARACTERISTICAS DEL MERCADO"

MODALIDAD:

EN EQUIPO

EQUIPO Talpi Inc.

FECHA 25 de agosto 2017 GRUPO _____

INSTRUCCIONES

Describe las cualidades y características del Mercado al cual va dirigido tu producto.

Respondan las siguientes preguntas:

1. ¿Quién constituye el mercado? Ocupantes

Jóvenes millenials que buscan cultivar sus propios insumos
evitando complicaciones, combatiendo la contaminación y gases del
ambiente ya que no se requieren pesticidas o productos químicos dañinos

2. ¿Qué compra el mercado? objetos productos que compran actualmente

Hacetas hidropónicas que utilizan tierra, pequeñas invernaderos (portátiles),
cursos a cerca de la hidroponia.

3. ¿Por qué compra el mercado? Objetivos

Con el objetivo de producir y cosechar sus propios insumos teniendo la
certeza que son totalmente orgánicos y no se utilizaron pesticidas o
algún otro producto químico.

4. ¿Quién participa en la compra? Organizaciones (Empresas)

En la compra participan personas de todo tipo, principalmente aquellas
que están en pro de la ecología y quienes ayudan a disminución de
contaminantes del suelo y químicos que son utilizados en los insecticidas
y todos los tratamientos que se le dan a la cosecha.

5. ¿Cómo compra el mercado? Operaciones

Se compra de manera racional y puede ser efectuada en efectivo o
por medio de tarjeta.

6. ¿Cuándo compra el mercado? Ocasiones

Principalmente en primavera, casi durante todo el año. Y en cuestión
de alimentos orgánicos, el consumo es diario ya que se alimentan de estos,
varia según la cosecha.

7. ¿Dónde compra el mercado? Establecimientos

En tiendas de jardinería o incluso en supermercados en el área
de jardinería

Determina a cual de las siguientes clasificaciones corresponde el bien o servicio en estudio

Tipo de demanda	¿Por que?
Bienes de consume esencial	Suntuario debido a que no es indispensable cosechar tus propios alimentos sin embargo es una gran ayuda y facilita la reducción de contaminantes y consumo de productos orgánicos.
Bienes de consume suntuario	
Bienes intermedios o demanda dependiente	
Bienes de capital	

Determina cuales son los factores que afectan la demanda de tu producto o servicio

Factores explicativos cuantificables	
Tamaño de la población	Ciudad de México (8.6 m)
Gustos y preferencias	veganos, generación millennial, amor de casa
Habitos de consume	productos orgánicos
Nivel de ingresos/ gasto	20 salarios mínimos
Precio	Tentativamente: 2,450 más IVA
Niveles de producción	Medica, solo se producirá un tipo de producto
Otros	

Factores explicativos no cuantificables	
Factores socio politicos que afectan la demanda del product o servicio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Organizaciones a favor de un ambiente sustentable. 2. Proyectos/campañas publicas a favor del medio ambiente. 3. cultura en la educación.
Medidas politicas economicas que afectan la demanda del product o servicio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Intereses agrícolas 2. Impuestos (incrementos) 3. Escasez alimenticia.

RETO:

Haz una descripción de las cualidades y características del mercado que necesita tu producto o servicio