

**Curso:** Marketing

**Docente:** Flores Bashi Carlos Antonio

**Sección:** 26526

**Tarea – Semana 3**

**Trabajo presentado por los estudiantes:**

* Alvarado Castillo Frank Davidh
* De la Cruz Rojas Sayra
* García De la Cruz Araceli Mirella
* Gutierrez Mayorga Arom Augusto
* Melgar Palomino Maykel Steven

**Perú 2024**

**PROPONGA UNA ESTRATEGIA PARA UN NUEVO PRODUCTO O SERVICIO**

**Producto:** Mermelada de Albaricoque con Ron.

1. **Analizar oportunidades de marketing**

**1.1 Análisis entorno lejano:**

**Análisis Político y Legal:**

* **Regulaciones Alimentarias:** Las regulaciones gubernamentales sobre la producción y venta de alimentos pueden influir en el desarrollo y comercialización de la mermelada de albaricoque con sabor a ron. Es importante asegurarse de cumplir con las normativas locales sobre etiquetado de alimentos, control de calidad e higiene alimentaria.
* **Impuestos y Aranceles:** Los impuestos y aranceles sobre los ingredientes importados, como el ron, pueden afectar el costo de producción y, en última instancia, el precio final del producto. Un análisis de la política fiscal y comercial es crucial para determinar la viabilidad económica del producto.

**Análisis Económico**

* **Competencia de Precios:** El análisis del entorno económico debe considerar la disposición de los consumidores a pagar por un producto premium como la mermelada de albaricoque con ron. Es importante evaluar la elasticidad de la demanda y la sensibilidad al precio para establecer una estrategia de fijación de precios adecuada.
* **Costos de Producción:** Analizar los costos de producción, incluidos los ingredientes, el empaque, la mano de obra y los gastos generales, para determinar el punto de equilibrio y la rentabilidad del producto.

**Análisis Social:**

* **Tendencias de Consumo:** Investigar las preferencias y tendencias de consumo de la población objetivo, especialmente en lo que respecta a productos alimenticios innovadores y experiencias gastronómicas únicas.
* **Estilo de Vida y Cultura Alimentaria:** Considerar cómo el producto se integra en el estilo de vida y las prácticas culinarias de los consumidores. Por ejemplo, la mermelada de albaricoque con sabor a ron podría ser percibida como un complemento para el desayuno o como un ingrediente para recetas de postres y cócteles.

**Análisis Tecnológico:**

* **Tecnología de Producción:** Evaluar las tecnologías disponibles para la producción de mermeladas y su capacidad para integrar el sabor del ron de manera efectiva y consistente. La tecnología de procesamiento de alimentos debe garantizar la calidad y la seguridad del producto final.
* **Plataformas de Comercialización:** Analizar las plataformas tecnológicas disponibles para la comercialización y distribución del producto, como el comercio electrónico y las redes sociales. Una presencia en línea sólida puede ser crucial para llegar a los consumidores objetivo y generar conciencia de marca.

**Análisis Ecológico y Ambiental:**

* **Sostenibilidad de los Ingredientes:** Evaluar el impacto ambiental de los ingredientes utilizados en la producción de la mermelada, como los albaricoques y el ron. Se puede considerar la utilización de ingredientes orgánicos y métodos de producción sostenibles para minimizar el impacto ambiental.
* **Embalaje Sostenible:** Buscar opciones de empaque ecológico y biodegradable para reducir el desperdicio de plástico y promover la sostenibilidad ambiental. Por ejemplo, utilizar frascos de vidrio reciclables y etiquetas de papel certificado por el FSC (Forest Stewardship Council).

**1.2 Análisis entorno Cercano:**

**Barreras de entrada:** La mermelada de albaricoque con ron en el mercado puede encontrarse con desafíos importantes. Estos desafíos abarcan en la necesidad de garantizar un suministro constante de ingredientes específicos, cumplir con las regulaciones requeridas, crear una marca desde cero y establecer canales de distribución efectivos. A pesar de estos obstáculos, la originalidad y novedad del producto podrían facilitar la superación de algunas de estas dificultades.

**Rivalidad de competidores:** Debido a la novedad de la mermelada de albaricoque con ron, es posible que la competencia directa con otros fabricantes de mermeladas sea limitada al principio. No obstante, es crucial tener en cuenta que las marcas ya establecidas podrían reaccionar rápidamente introduciendo productos similares o implementando campañas de marketing agresivas para proteger su participación en el mercado.

**Poder de negociación de clientes:** La mermelada de albaricoque con ron es una propuesta nueva y emocionante, la empresa posiblemente tiene la capacidad para establecer precios y negociar con los clientes, especialmente si consigue atraer a un segmento de mercado particularmente receptivo a la innovación y calidad. No obstante, la empresa también es consciente de las expectativas de los clientes en cuanto a precio y calidad para mantener su fidelidad.

**Poder de negociación de proveedores:** La empresa podría experimentar dificultades al comenzar a negociar con proveedores, especialmente si algunos ingredientes fundamentales, como el albaricoque o el ron, son difíciles de conseguir o están sujetos a cambios de precio y disponibilidad. Sin embargo, establece relaciones sólidas con proveedores de confianza y diversifica las fuentes de suministro para reducir este riesgo y asegurar un flujo constante de ingredientes de primera calidad.

**Sustitutos:** La mermelada de albaricoque con ron es una oferta única, su susceptibilidad a la competencia directa de sustitutos en el mercado de las mermeladas es menor. No obstante, es crucial tener en cuenta que los consumidores podrían elegir otros productos para satisfacer sus preferencias de dulzura o sabor, como la miel, jalea u otras variantes de mermeladas. Por lo tanto, la empresa se centra en comunicar las características distintivas y los beneficios del producto para destacar y reducir la amenaza de sustitutos.

1. **Seleccionar los mercados meta**

Se pueden desarrollar estrategias específicas para cada uno de estos mercados para maximizar el alcance y la efectividad de tu producto en cada segmento.

**Amantes de la gastronomía y la cocina gourmet:**

* **Enfoque en la calidad de los ingredientes:** Destaca la frescura de los albaricoques utilizados en la mermelada y la sutileza del ron añadido.
* **Promoción en eventos gastronómicos:** Participa en ferias o festivales gastronómicos donde puedas ofrecer degustaciones y demostraciones de recetas gourmet que utilicen la mermelada de albaricoque con ron.
* **Colaboraciones con chefs reconocidos:** Trabaja con chefs famosos para crear recetas exclusivas que incluyan la mermelada como ingrediente principal.

**Consumidores interesados en productos artesanales y locales:**

* **Resalta el proceso artesanal de producción:** Comunica cómo se elabora la mermelada de forma tradicional y artesanal, utilizando ingredientes locales siempre que sea posible.
* **Presencia en mercados locales:** Vende tu producto en mercados de agricultores locales o tiendas de alimentos artesanales para llegar a consumidores que valoran los productos de origen local y artesanal.

**Aficionados a la coctelería y mixología:**

* **Crea recetas de cócteles con mermelada:** Desarrolla recetas de cócteles que incorporen la mermelada de albaricoque con ron como ingrediente, y compártelas en redes sociales, blogs y revistas especializadas en coctelería.
* **Organiza eventos de degustación:** Realiza eventos donde los aficionados a la coctelería puedan probar diferentes cócteles elaborados con la mermelada y aprender nuevas técnicas de mixología.

**Clientes de tiendas gourmet y especializadas:**

* **Packaging atractivo:** Diseña un envase atractivo y de alta calidad que se destaque en las estanterías de las tiendas gourmet.
* **Muestras gratuitas:** Ofrece muestras gratuitas en tiendas gourmet para que los clientes puedan probar el producto antes de comprarlo.
* **Programas de fidelización:** Implementa programas de fidelización para incentivar a los clientes a comprar la mermelada de forma regular.

**Personas interesadas en la cocina saludable y natural:**

* **Resalta los beneficios saludables:** Destaca los beneficios para la salud de los ingredientes naturales utilizados en la mermelada, como las vitaminas y antioxidantes presentes en los albaricoques.
* **Etiquetado claro y transparente:** Asegúrate de que el etiquetado del producto sea claro y transparente, destacando los ingredientes naturales y evitando aditivos artificiales.
* **Colaboraciones con nutricionistas:** Colabora con nutricionistas o expertos en alimentación saludable para promover la mermelada como parte de una dieta equilibrada y saludable.

1. **Mezcla de marketing**
2. **Producto:**

* **Descripción del producto:** Mermelada de albaricoque con un toque de ron, que combina el dulzor natural de los albaricoques con el distintivo sabor y aroma del ron.
* **Características distintivas:** Destacar la calidad de los ingredientes naturales, el proceso artesanal de elaboración y el sabor único proporcionado por el ron.
* **Beneficios para el consumidor:** Deliciosa mermelada que añade un toque especial a desayunos, meriendas y postres. El ron aporta una profundidad de sabor y un toque gourmet al producto.

1. **Precio:**

* **Estrategia de precios:** Adoptar una estrategia de precios premium para reflejar la calidad y el valor añadido del producto. Sin embargo, se debe realizar un análisis de mercado para asegurar que el precio sea competitivo y atractivo para los consumidores.
* **Ofertas promocionales:** Ofrecer descuentos por volumen de compra o promociones especiales durante ciertas temporadas para incentivar las ventas.

1. **Plaza (Distribución):**

* **Canales de distribución:** Considerar la venta directa a través de tiendas propias o en línea, así como la distribución a tiendas gourmet, supermercados selectos y establecimientos especializados en alimentos artesanales.
* **Alianzas estratégicas:** Establecer asociaciones con restaurantes, hoteles o cafeterías que puedan utilizar la mermelada en sus menús o venderla como producto complementario en sus establecimientos.

1. **Promoción:**

* **Estrategia de comunicación:** Utilizar una combinación de publicidad en medios tradicionales y digitales, así como marketing en redes sociales para destacar las características únicas del producto y su versatilidad en la cocina.
* **Degustaciones y eventos:** Organizar eventos de degustación en tiendas, ferias de alimentos o festivales gastronómicos para permitir que los consumidores prueben el producto y se familiaricen con su sabor.
* **Marketing de influencia:** Colaborar con influencers en redes sociales que tengan afinidad con el estilo de vida gourmet o la cocina casera para promover la mermelada entre su audiencia.

**4. Proponga como administrar esfuerzo de marketing**

Administrar el esfuerzo de marketing de manera efectiva implica varias estrategias clave:

1. Establecer objetivos claros: Defina metas específicas y medibles para su campaña de marketing. Esto ayudará a enfocar los esfuerzos en actividades que impulsen esos objetivos.

2. Conocer a su audiencia: Realice investigaciones para comprender a su público objetivo. Esto le permitirá adaptar sus mensajes y estrategias para que resuenen con su audiencia.

3. Segmentación y personalización: Divida su audiencia en segmentos más pequeños y adapte su mensaje y oferta a cada segmento. Esto aumentará la relevancia de sus campañas y la probabilidad de éxito.

4. Utilizar múltiples canales: No se limite a un solo canal de marketing. Utilice una combinación de medios digitales, redes sociales, publicidad tradicional, relaciones públicas, etc., según lo que sea más efectivo para su audiencia.

5. Mantener la coherencia de la marca: Asegúrese de que todos sus esfuerzos de marketing reflejen la identidad y los valores de su marca. Esto ayudará a construir una imagen de marca sólida y coherente.