EQUIPO\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

FECHA \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_GRUPO\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

actividad 5: “caracteristicas del MERCADO”

# INSTRUCCIONES

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

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Tipo de demanda** | **¿Por qué?** |
| Bienes de consumo esencial | No, debido a que el acoso no es esencial. |
| Bienes de consumo suntuario | Posiblemente, ya que el acoso al no ser atendido ha crecido de manera alarmante. |
| Bienes intermedios o demanda dependiente | Si, porque este es el puente entre la víctima y el experto. |
| Bienes de capital | No, ya que este no se utiliza para producir. |

1. ¿Quién constituye el mercado? Ocupantes

R.- Las personas que han recibido o sufren acoso en el ámbito escolar, los expertos voluntarios dispuestos a ayudar y los desarrolladores para darle soporte a la página.

1. ¿Qué compra el mercado? objetos

R.- Recibe casos de acoso escolar y necesidades de la víctima de acuerdo a su situación, donde los expertos podrán evaluar la situación y tomar acciones.

1. ¿Por qué compra el mercado? Objetivos

R.- Por la existencia del acoso escolar y su poca atención a los casos reportados, donde la idea principal es reducir estas conductas antimorales.

1. ¿Quién participa en la compra? Organizaciones

R.- Participan las víctimas de acoso por medio de los donativos hacia los expertos que prestan sus servicios.

1. ¿Cómo compra el mercado? Operaciones a través de efectivo? Tarjeta? Etc

R.- Compra a través de operaciones a depósitos a una cuenta bancaria en calidad de donativo, donde se podrá encontrar el número de cuenta colocado en la misma página web.

1. ¿Cuándo compra el mercado? Ocasiones o todo el tiempo, hay temporadas especiales?

R.- Ocasionalmente, ya que en esta parte, se necesita que la víctima decida a entrar a la página web para poder ser apoyada.

1. ¿Dónde compra el mercado? Establecimientos, calle, comercio formal o informal.

R.- En Internet, por medio de la página web, por lo cual se puede considerar como comercio electrónico.

# Respondan las siguientes preguntas:

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Tipo de demanda** | **¿Por qué?** |
| Bienes de consumo esencial | No, debido a que el acoso no es esencial. |
| Bienes de consumo suntuario | Posiblemente, debido a que el acoso ha ido en aumento por su mal seguimiento. |
| Bienes intermedios o demanda dependiente | Si, ya que este es el medio de contacto entre la víctima y el experto. |
| Bienes de capital | No, ya que no se usa para fabricar. |

Haz una descripción de las cualidades y características del mercado que necesita tu producto o servicio que se incorporaran a tu texto de tu Plan de Negocios en el numeral 3.5.1 análisis de la demanda y lo primero es describir nuestro mercado.

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Factores explicativos cuantificables** | |
| Tamaño de la población |  |
| Gustos y preferencias |  |
| Hábitos de consume |  |
| Nivel de ingresos/ gasto |  |
| Precio |  |
| Niveles de producción |  |
| Otros |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Factores explicativos no cuantificables** | |
| Factores socio politicos que afectan la demanda del producto servicio | 1.  2.  3. |
| Medidas políticas económicas que afectan la demanda del product o servicio | 1.  2.  3. |