actividad 5. características del mercado

**Valor 2 puntos**

**Propósito:** el alumno aprenderá y describirá las cualidades y características del mercado en el que entrará su producto o servicio.

EQUIPO\_\_\_\_\_\_7\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

FECHA \_\_\_7-Febrero-2019\_GRUPO\_\_\_3CV1\_\_\_\_\_\_\_\_

# INSTRUCCIONES

Describe las cualidades y características del mercado al cuál va dirigido el producto.

# Responde las siguientes preguntas:

1. ¿Quién constituye el mercado? Ocupantes

Guitarristas de toda la República Mexicana.

1. ¿Qué compra el mercado? objetos

Pedales de efectos para guitarra eléctrica, plumillas, talís, amplificadores, cables, afinadores, como complementos. Como sustitutos de nuestro producto podemos encontrar procesadores de efectos digitales y software procesador de efectos.

1. ¿Por qué compra el mercado? Objetivos

Para obtener una mayor versatilidad en su sonido y obtener una mejor calidad en el mismo.

1. ¿Quién participa en la compra? Organizaciones

Proveedores de material, ensambladores, distribuidores, agentes publicitarios, comprador final.

1. ¿Cómo compra el mercado? Operaciones

En efectivo, por medio de tarjeta de débito o crédito, al contado o a meses.

1. ¿Cuándo compra el mercado? Ocasiones

Atemporal generalmente, pero con incremento a finales de año, como la mayoría de los bienes de consumo suntuario.

1. ¿Dónde compra el mercado? Establecimientos

Tiendas especializadas en música y tiendas en línea como: Amazon, Ebay, Mercado Libre, étc.

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

|  |  |
| --- | --- |
| Tipo de demanda | ¿Por qué? |
| Bienes de consume esencial |  |
| Bienes de consume suntuario | No es esencial para tocar la guitarra pero si un accesorio que aumenta la versatilidad del sonido de la guitarra eléctrica. |
| Bienes intermedios o demanda dependiente |  |
| Bienes de capital |  |

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

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

|  |  |
| --- | --- |
| Factores explicativos cuantificables | |
| Tamaño de la población | Más población, mayor demanda. |
| Gustos y preferencias | Gusto por el género rock y sus derivados. |
| Hábitos de consumo |  |
| Nivel de ingresos/ gasto | Equivalente a 3 salarios mínimos o más. |
| Precio | Entre menor precio mayor accesibilidad. |
| Niveles de producción |  |
| Otros |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Factores explicativos no cuantificables | |
| Factores sociopolíticos que afectan la demanda del producto o servicio | 1.  2.  3. |
| Medidas políticas o económicas que afectan la demanda del producto o servicio | 1.Impuestos a los metales  2.Aumento en los aranceles  3. |

**¡Éxito!**