**PROCEDIMIENTO DE ANÁLISIS DEL MERCADO**

1. **Objetivo**

El presente documento tiene como objetivo normar el procedimiento a seguir para el Análisis del Mercado automotriz en Bolivia.

1. **Alcance**

Este documento incluye una descripción de las actividades a realizarse, desde la Identificación de nuevos modelos de vehículos en el mercado en Bolivia hasta la elaboración del Informe de “Análisis de Cobertura de Mercado” para informar a Vicepresidencia y Gerencias.

1. **Actividades**

**3.1 Análisis de Características y Precios de la Competencia**

El Analista Comercial recibe cada mes vía correo electrónico una lista de los vehículos importados a Bolivia (de todas las marcas disponibles en el mercado), proporcionada por la Cámara Boliviana Automotor. Dicha lista se encuentra ordenada por modelo de vehículo. Una vez recibida la lista de vehículos importados a Bolivia, el Analista Comercial procede a cargar la misma al Sistema (mediante un proceso de carga masiva). Posteriormente, revisa la cantidad de vehículos al mes de la lista de modelos importados por la Competencia y, en caso que corresponda, identifica todos aquellos modelos con los que anteriormente no se contaba en el mercado (novedades).

Una vez identificados los vehículos nuevos en el mercado, el Analista Comercial realiza un análisis de los mismos entrando a las diferentes Páginas Web de la Competencia Automotriz. Al ingresar a la página, el Analista Comercial recopila todas las Especificaciones Técnicas posibles de estos nuevos vehículos y en una Hoja Excel, compara los mismos con los modelos TOYOTA disponibles en Bolivia, para así saber a qué vehículo TOYOTA se asemeja más el vehículo nuevo de la Competencia.

**3.2 Análisis de Cobertura del Mercado**

Posteriormente, el Analista Comercial llena un reporte con las cantidades mensuales de acuerdo al segmento de mercado de cada modelo (TOYOTA, HINO y Lexus) en una Planilla Excel. A partir de dicho reporte, elabora un Informe de Análisis de Cobertura de Mercado por modelo, segmento de mercado y marca, tanto de la competencia como de Toyosa en el Sistema.

Una vez elaborado el Análisis de Cobertura de Mercado, el Analista Comercial registra los datos en el Sistema, mismo que genera una alerta a Vicepresidencia y a las diferentes Gerencias notificando que el documento se encuentra disponible para su conocimiento.