

INVESTIGACION DE MERCADO

Año 1 - TRIMESTRE 2



CAPTACION DE PEDIDOS, PUBLICIDAD, PRECIOS DE PRODUCTOS

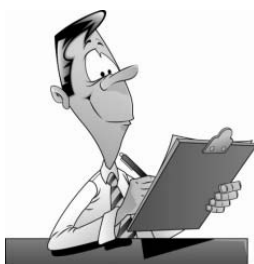
Para el trimestre 2 se prevé que las empresas productoras de jeans orientarán sus esfuerzos para captar pedidos de jeans de baja calidad (STAR JEANS) para las regiones 1 y 2. Esto se debe a que el proceso de desarrollo de un nuevo producto de alta calidad (FOR YOU) demanda un tiempo de un trimestre, si le sumamos el tiempo de producción de otros 3 meses, habrá que pensar en captar pedidos para este producto a partir del siguiente trimestre 3, para atenderlo recién el último mes de ese periodo

Para la captación de pedidos las empresas saben que deben realizar publicidad, por lo que se espera una fuerte publicidad en la región 1 para los jeans STAR JEANS, si el trimestre 1 cada empresa gastó \$2M, se espera que el nivel de publicidad al menos se triplique, para aprovechar la capacidad de producción instalada ociosa que tienen las empresas y poder captar la demanda prevista para los mercados, incluso se piensa que alguna o algunas de las empresas podría decidir hacer inversiones para ampliar su capacidad. Sin embargo en esta época de crisis el financiamiento será la principal restricción a considerar.

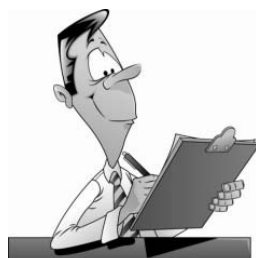
Los ingresos a ser generados por la venta de jeans dependerán de las condiciones de la captación del pedido, esto depende de los siguientes factores:

- Del canal a ser utilizado, porque los márgenes de los canales, costos y comisiones de ventas son diferentes, Se estima que también los productores empezarán a utilizar diversos canales de acuerdo a sus estrategias competitivas.
- Del nivel de publicidad que efectúen las empresas, el trimestre 1 todas gastaron solamente \$2M y cada una captó 160 docenas en prospectos de pedidos. Para el trimestre dos se espera que el nivel de publicidad al menos se duplique, y que los productores puedan incrementar la captación de productos.
- La forma de pago de los pedidos también es determinante, un pedido que se paga a los 60 días, aproximadamente tendrá una bonificación cercana al 10% respecto a un pedido que se paga contra entrega, y 5% respecto a uno que se paga a 30 días.
- Otro factor importante es la cantidad de docenas asociadas al pedido, en general se espera que a mayor cantidad de docenas pedidas, el precio ofertado sea menor.

A continuación se presenta los datos ocurridos el primer trimestre, y los datos proyectados para el primer, segundo y tercer trimestres:



PRECIOS PROMEDIO PARA: 40 DOCENAS (PRODUCTOS FOR YOU) Y PARA 80 DOCENAS (PRODUCTOS STAR JEANS) REGION 1				
PEDIDOS	STAR JEANS M\$ / 80 DOC			FOR YOU M\$ / 40 DOC.
	TRIMESTRE 1	TRIMESTRE 2	TRIMESTRE 3	TRIMESTRE 3
PAGO CONTRAENTREGA	190	185	175	180
PAGO A 30 DIAS	200	195	185	189
PAGO A 60 DIAS		200	190	198



PRECIOS PROMEDIO PARA: 40 DOCENAS (PRODUCTOS FOR YOU) Y PARA 80 DOCENAS (PRODUCTOS STAR JEANS) REGION 2				
PEDIDOS	STAR JEANS M\$ / 80 DOC			FOR YOU M\$ / 40 DOC.
	TRIMESTRE 1	TRIMESTRE 2	TRIMESTRE 3	TRIMESTRES 3
PAGO CONTRAENTREGA		204	193	198
PAGO A 30 DIAS		215	204	208
PAGO A 60 DIAS		220	204	218

En el Mercado de las Regiones 1 y 2 las demandas previstas que podrán ser atendidas si se realiza la publicidad suficiente para atraerlas y se cumple con la producción acorde a los pedidos captados, se estima que para el trimestre 2 se incrementará al triple con relación a la del Trimestre 1.

Parece ser que la demanda está creciendo significativamente, por lo cual las empresas deberán evaluar la posibilidad de ampliar sus instalaciones al máximo y producir lo máximo posible, teniendo muy en cuenta las restricciones de su flujo financiero y el impacto muy negativo que tendrá hacia el futuro el no atender en tiempo y forma los pedidos que logren captar en el mercado. En resumen la estrategia de las empresas deberá estar muy bien alineada a los objetivos y posibilidades reales de cada de ellas.