

INVESTIGACION DE MERCADO

Año 1 - TRIMESTRE 2



CAPTACION DE PEDIDOS, PUBLICIDAD, PRECIOS DE PRODUCTOS

Para el trimestre 2 se prevé que las tres 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 trimestre 4.

Para la captación de pedidos las 3 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 las empresas gastaron entre todas \$8M, 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 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.

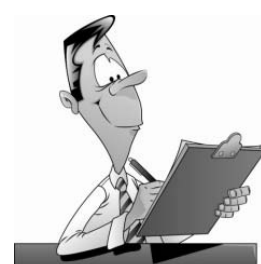
Los ingresos a ser generados por la venta de jeans dependerán de las condiciones de la captación del pedido, esto depende de los siguientes factores:

- Del canal a ser utilizado, porque los márgenes de los canales son diferentes, Se estima que también los productores empezaran a utilizar otros 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 y 4
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 será la siguiente:

STAR JEANS CANTIDAD DE PEDIDOS (80 DOCENAS)		
MERCADO	TRIMESTRE 1	TRIMESTRE 2
REGIÓN 1	6	18
REGIÓN 2	-	18

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.