

## Coca Cola

### 1. Características.-

- Producto Premium (única e inigualable).
- Mantiene precios bajos.
- Precio.- Semanalmente tienen que atender la demanda de 336.000 clientes. El precio varía entre:
  - Calidad: La calidad del producto tiene dos dimensiones - los niveles y la coherencia en el desarrollo de un producto. El vendedor debe elegir un nivel de calidad que apoye la posición de los productos en el mercado de destino.
  - Diseño: El diseño cumple también un papel importante en la época de mercado competitivo actual. El diseño da una nueva mirada al producto y el diseño de botellas de Coca-Cola es atractivo. Además, Coca-Cola ofrece diferentes tipos de botellas, latas y hay en diferentes formas.
  - Marca: Una marca es un nombre, término, signo, símbolo o diseño, o una combinación de ellos, destinado a identificar los productos o servicios de un vendedor o un grupo de vendedores y para diferenciarlos de los de los competidores. En otras palabras, una marca que identifica el fabricante o el vendedor de un producto. Nombre de marca ayuda a los consumidores identificar productos que puedan beneficiarlos.
  - Variedad de productos: La variedad es una parte de los sub. Productos para Coca Cola; esto significa qué tipo de productos diferentes ofertas de la compañía a los consumidores. Coca-Cola tiene un aproximado total de 300 variedades en el mundo. Se ofrecen diferentes tipos de bebida según la atmósfera y la naturaleza de las personas de determinado país. Para el territorio promovido por Coca-Cola ofrece diferentes tipos de producto según los grupos de edad y el género.
- Ventas.- En ventas Coca cola ocupa el 2do lugar en Europa y 9no lugar en el mundo en cuanto a ventas se refiere.
- Duración.-
- Sistema de producción.-

En la elaboración de bebidas intervienen profesionales capacitados que operan bajo estrictas normas de seguridad y de calidad.

Coca-Cola Emboonor posee plantas de producción en las ciudades más importantes de su territorio, donde cada planta produce para su propio mercado o para el mercado de otra sucursal de acuerdo a los requerimientos. El control de la producción se realiza en cada planta y a nivel consolidado, generando positivos efectos de benchmarking.

La fabricación de bebidas requiere de la combinación de elementos naturales como el agua, el gas carbónico y el azúcar que, mezclados con distintos concentrados específicos, logran el sabor de cada refresco.

En alguna de nuestras plantas fabricamos (soplamos) los envases plásticos no retornables, lo que nos asegura un abastecimiento y costo óptimo.

- Analisis de consumidor.- Llegó a ser líder entre otras bebidas gaseosas, esto gracias a su publicidad que ha privilegiado los comportamientos de diversos sectores

sociales, formas de relación con las personas, etc. la influencia mental a llegado a ser subliminal.

Coca cola se vende más como marca que como producto, cabe destacar que la población a la que se dirige es en mayor consistencia a jóvenes y adultos, en un rango de entre 15 y 28 años. Esto quiere decir que Coca cola hace un estudio de mercados donde estudia al consumidor, para manejar su alcance en diferentes públicos, como saber sus características, necesidades, gustos entre otros.

2. Ventajas.- Una de las ventajas del sistema Coca-Cola es la optimización del mismo a través de la especialización de roles y procesos de cada una de las partes. Se podría decir que esta es una clave del éxito competitivo del sistema a través del mundo; en donde cada parte "se dedica a realizar lo que sabe hacer bien".

- Abastecer las necesidades y deseos del consumidor.
- Beneficios a los accionistas.
- Aumentar la cuota del mercado.
- Publicidad basada en la amistad, deporte, el placer, buenos recuerdos, superación personal y la felicidad.
- Botellas 100% reciclables.

• El hecho de tener lineamientos similares y trabajar con una misma cultura, hace que Coca-Cola y sus embotelladores ancla tengan sistemas de información y de administración similares, arrastrando al resto de los embotelladores independientes.

3. Desventajas.-Una de las principales desventajas del sistema de franquicias son los altos costos de transacción. Este punto se da tanto para los embotelladores de tipo ancla como para los embotelladores pequeños.

- Debilidad en los huesos.
- Aumento en los niveles de diabetes.
- Es transgénica por el uso irracional de agua.
- Debilita el esmalte de los dientes causando caries.
- Contaminación de aguas por los desechos de fábrica.

Puede tomarse en cuenta como ventaja y desventaja.

- Limpiar terminales de la batería de un auto.
- Aflojar un tornillo oxidado.
- Remover óxido de las herramientas.
- Desprender papel, calcomanías, silicón, etc. A cualquier superficie de vidrio.
- Limpiar parabrisas de un auto.

4. Métodos que emplea.-El negocio de la compañía Coca-Cola radica básicamente en la elaboración y venta del concentrado necesario para embotellar los productos registrados por la misma a su sistema de embotelladores

Merchandising. - Conjunto de técnicas aplicadas en el punto de venta, motivando el acto de compra de la manera más rentable, tanto para el fabricante como para el distribuidor, satisfaciendo, de esta forma, las necesidades del consumidor.

Busca la optimización del manejo de productos escogiendo las ubicaciones adecuadas en función de variables (el lugar, el tiempo, la forma, la cantidad y la arquitectura interior del espacio).

- Reducción del tiempo de compra.
- Cambio del concepto de “despachar” productos por “vender”.
- Potenciar la rotación de productos.
- Aprovechar al máximo el punto de venta.
- Sustituir la presencia “pasiva” por una presencia “activa”.
- Crear una adecuada comunicación integral en el punto de venta.

Otros métodos. - La publicidad y promociones son otro método de venta que utiliza, donde las personas no solo ven el producto sino se sienten identificadas con los mensajes de los spots publicitarios y entusiasmadas con las promociones que ofrece.

Cibergrafía.-

- <http://blogistica.es/sistema-produccion-coca-cola/>
- <http://www.monografias.com/docs111/analisis-y-estudio-mercado-del-producto-coca-cola/analisis-y-estudio-mercado-del-producto-coca-cola.shtml#anlisisdea>
- <https://www.ucema.edu.ar/posgrado-download/tesinas/Henry-made.pdf>