

GUÍA TEMA 1 (sesión martes)

Tema 1 Los Mercados, enfoques, características y determinantes clave

Objetivo: Conocer los aspectos generales de los mercados y su entendimiento desde el punto de vista económico y de la mercadotecnia mediante el establecimiento de objetivos enfocados al emprendimiento.

Facilitadora: Jeanette Torrez

Hora: Jueves 12 de noviembre
19:00 – 21:00 – Bolivia

Tiempo	Contenidos	Descripción de la actividad	Recursos / Materiales
19:00 – 19:05 5 min.	Presentación de la sesión de Webinar	<ul style="list-style-type: none"> • Bienvenida a María Cristina Justiniano (APOGEO HILADOS) • Descripción del propósito de la invitación 	Transmisión Facebook
19:05- 19:35 30 min.	Presentación de APOGEO HILADOS	<ul style="list-style-type: none"> • Descripción de la Visión, misión y nacimiento del emprendimiento • Descripción de las características de sus productos • Descripción de la diferenciación del producto • Descripción de los análisis de mercado que realiza Apogeo • Lanzamiento de Izoceña 	Video: https://www.facebook.com/watch/?v=1785054561554084 Presentación en PPT y explicación de María Cristina Justiniano de Apogeo Hilados. Video: https://www.facebook.com/109620427196884/posts/196431758515750/
19:35-19:45 10 min.	Preguntas de Facebook	<ul style="list-style-type: none"> • Se recogen consultas de Facebook a la invitada. 	Transmisión Facebook
19:45 – 20:00 15 min	Preguntas y atención de inquietudes	<ul style="list-style-type: none"> • Los participantes del curso pueden realizar sus consultas a María Cristina Justiniano de Apogeo Hilados. 	Sala Zoom
20:00 – 20:10 10 min.	Exposición	<ul style="list-style-type: none"> • Consideraciones para Estudio de Mercado, Jeanette Torrez 	Documentos Excel e instrucciones
20:00 – 20:40 30 min.	Aplicación del Estudio de Mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Descripción de Informe técnico y trabajo en grupo para el análisis de mercado, Caso Izoceña 	Documento Excel
20:40– 21:00 20 min	Plenaria y Retroalimentación	<ul style="list-style-type: none"> • Plenaria de los trabajos realizados y recomendaciones 	Ficha Excel

Instrucciones para el Trabajo Grupal 2: Estudio de Mercado, Caso Izoceña

Objetivo: Analizar la viabilidad del ingreso de APOGEO HILADOS al mercado paceño urbano para incrementar sus ventas.

Tiempo: 30 minutos

Descripción: En grupos de trabajo de 6 a 5 personas se desarrolla los puntos esenciales de un Estudio de Mercado, tomando lo siguientes aspectos con información de la presentación de APOGEO HILADOS y el material en Excel asignado para el trabajo en la plataforma virtual:

1. **OBJETIVO:** Definir para qué queremos realizar el estudio.
2. **DEFINIR OBJETO DE ESTUDIO:** Estudio de la viabilidad de la expansión identificando:
 - a) Demanda potencial del mercado urbano paceño
 - b) Preferencias sobre de las y los consumidores
 - c) Posibles canales de distribución
3. **ANÁLISIS DE LA DEMANDA.** Definimos las fuentes de información que emplearemos para analizar la demanda. Estas pueden ser:
 - a) *fuentes primarias:* encuestas, entrevistas, grupos de discusión, etc., es decir, las que llevas tú mismo a cabo) y
 - b) *fuentes secundarias:* artículos, informes, páginas webs, estadísticas de empresa, fuentes gubernamentales, etc., es decir, fuentes de terceros.
4. **DISEÑO Y TRATAMIENTO DE LOS DATOS.** Explicar cómo se recopilan los datos, qué herramientas o técnicas se utilizan. En el caso de elegir encuestas, se debe registrar las preguntas que se pueden realizar, así como el propósito de la información de fuentes secundarias.
5. **ANÁLISIS DE COMPETENCIA:** Identificar la posible competencia, descubrir cómo están trabajando empresas similares para identificar oportunidades de negocio, tendencias de mercado y claves de éxito/fracaso. Identificar:
 - a) *ventajas competitivas* que son las relacionadas al precio del producto y
 - b) *ventajas comparativas* que están relacionadas a la calidad, a la exclusividad, con diferenciadores como promociones, premios por fidelidad o concursos.
6. **PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LOS DATOS.** Analizar la información recopilada.
7. **CONCLUSIONES.** Con los datos obtenidos elabore las conclusiones finales.

Instrucciones para llenar la Informe

Llenar el Informe técnico en función al análisis de mercado previo, compartido por Jeanette Torrez, identificando los aspectos más relevantes para llegar a la conclusión de si existe o no viabilidad del ingreso de APOGEO HILADOS al mercado paceño urbano para incrementar sus ventas.

Informe técnico: Estudio de Mercado, Caso Izoceña					
IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA/ASOCIACIÓN: INTEGRANTES DEL GRUPO:					
DESCRIPCIÓN	DESARROLLO				
OBJETIVO	1. 2.				
ANÁLISIS DE LA DEMANDA	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;"><u>Fuentes de Información Primaria</u></td> <td style="width: 50%;"><u>Fuentes de Información Secundaria</u></td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> </table>	<u>Fuentes de Información Primaria</u>	<u>Fuentes de Información Secundaria</u>		
<u>Fuentes de Información Primaria</u>	<u>Fuentes de Información Secundaria</u>				
DISEÑO Y TRATAMIENTO DE DATOS	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;"><u>Recopilación de los datos</u></td> <td style="width: 50%;"><u>Herramientas a aplicar</u></td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> </table>	<u>Recopilación de los datos</u>	<u>Herramientas a aplicar</u>		
<u>Recopilación de los datos</u>	<u>Herramientas a aplicar</u>				
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;"><u>Posibles competidores</u></td> <td style="width: 50%;"><u>Descripción de las ventajas competitivas o comparativas</u></td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> </table>	<u>Posibles competidores</u>	<u>Descripción de las ventajas competitivas o comparativas</u>		
<u>Posibles competidores</u>	<u>Descripción de las ventajas competitivas o comparativas</u>				
ANÁLISIS DE LOS DATOS: <ul style="list-style-type: none"> - Ej: La demanda potencial es xxxxx - Los consumidores de la urbe paceña prefieren los hilados xxxx, razón por la cual.... - Izoceña tiene ventajas competitivas de estos productos xxxxx en relación a su competencia local, por tanto... - El xx% de las encuestadas prefieren chales, en tal razón... 					
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:					



Presentación: El trabajo debe llenarse en la plantilla de Archivo Word, para ser expuesto y posteriormente cargado en la Plataforma para su evaluación con el nombre de archivo “GRUPO XXX”

Puntuación: El trabajo de grupo tiene una ponderación de 50 puntos.

Link de la reunión

Sudamérica Rural IPDRS is inviting you to a scheduled Zoom meeting.

Topic: Curso: Determinación de costos

Time: Nov 10, 2020 07:00 PM La Paz

Join Zoom Meeting

<https://us02web.zoom.us/j/89239444403?pwd=ZkZiQldKK0dSSXUwb0txNWdBd2tNZz09>

Meeting ID: 892 3944 4403

Passcode: 269805