

Fase IV

A. -y B.- Mercado y Cliente.

El producto está dirigido a la familia, es decir a personas de todas las edades. Nuestro producto será distribuido por todos los supermercados de la comunidad autónoma y pedidos específicos para todo tipo de negocio de la hostelería.

Dentro de unos años aumentaremos la zona de distribución y crearemos nuevos sabores que harán que nuestros clientes se fidelicen a nuestro producto.

desde el principio nuestra empresa hemos pensado en exportar nuestros productos, los países de nuestro entorno más cercano es PORTUGAL, siendo un vecino cercano pensamos que nuestro mundo comercial sea un campo a explorar sin que tenga que ser lejos y distante.

C.- Competencia: ¿Quiénes son y qué les distingue?:

Nuestros competidores son grandes empresas, con mucha experiencia en el sector tales como García Vaquero, Flor de Esgueva con un alto presupuesto, una fama y unos productos de alta gama superiores a los nuestros, además de productos sin lactosa, sin grasas trans.

- Ventajas e inconvenientes de la competencia:

Nuestros competidores son conocidos a nivel mundial con un amplio hueco en el mercado y con posibilidad de vender a más clientes, con precios altos y poco asequibles para los consumidores con un nivel adquisitivo medio.

Novedades que plantean en el mercado: refiriéndonos al precio, actuación y calidad:

Nuestros competidores tienen una visión empresarial superior a la nuestra debido a que tienen más experiencia en el mercado, pero en cuanto a ventas les superamos ya que hemos aumentado los niveles y objetivos que teníamos al crear la empresa y en cuanto a calidad ellos poseen productos industriales menos naturales y por tanto de menor calidad, respecto a la nuestra, tenemos unos productos naturales y de mayor prestigio debido a nuestros grandes proveedores.

D.- Proveedor:

Elegimos los proveedores entre una cuidada selección de ganaderos de la zona, son los mejores pastos y de ahí las mejores leches para nuestros productos. Con la ventaja de que nuestros proveedores poseen grandes animales de prestigio de los cuales salen productos de gran calidad que usamos a la hora de producir nuestros quesos.

E.- Distribución: Localización del área geográfica donde vamos a actuar: Vender nuestro producto/servicio, ¿cómo pensáis crear un canal de distribución para llegar a vuestros clientes?

Debido al gran desembolso y no se había hecho antes un proyecto tan grande empezaremos con cuatro furgonetas para que posteriormente se puedan añadir otras vías y métodos de reparto. También dispondremos de la vía online para la comodidad del cliente.

Se comenzará la distribución por el Valle del Tiétar y con el tiempo nos expandiremos a distintas ciudades para hacernos conocer.