

De forma escueta debéis responder unas cuestiones sobre marketing para familiarizarnos sobre el **producto, precio y marca** que ya hemos creado.

Las cuestiones serian cuatro que debemos responder brevemente:

A.- **Mercado**: Conoces las tendencias generales del mercado al que te vas a dirigir (gustos, aficiones, capacidad de compra etc...):

**Con el incremento en el nivel de renta de los consumidores, y una conciencia creciente que los productos de alimentación de calidad requieren costes mayores por lo tanto están dispuestos a pagar un precio mayor. Esta tendencia se está imponiendo de forma exponencial.**

Comenta las zonas geográficas de vuestro mercado donde podéis actuar:

**Sobre todo, en Madrid, a través de un representante que visitará restaurantes, a parte la venta on-line y nuestra tienda en Sanabria.**

Variables que pueden ocurrir que te hagan reflexionar, por ejemplo; ¿creéis que en edades, meses o temporadas del año vuestro producto puede tener más aceptación o menos?:

**En determinadas meses del año, otoño, nuestros productos castañas y boletus tendrán más aceptación, así como la cerveza en verano.**

Características de vuestro mercado como lo definiríais, ¿Cuál sería vuestro mercado potencial y el real, es decir nuestro público objetivo?

**Nuestro mercado potencial, sobre todo a través de la venta on-line, son todos los hogares.**

*NOTA: A propósito debemos tener en cuenta la denominación técnica de "target", es decir la meta, también denominada mercado meta. Es muy importante para optimizar los recursos, pues si vendemos ropa, alimentos o informática debemos establecer nuestros objetivos, que en cada caso serán diferentes y nos ayudarán a encontrar nuestro CLIENTE OBJETIVO de forma clara, aquel que nos valore sobre el precio, desee adquirir nuestro producto y se identifique con nuestro mensaje y marca.*

B.- **Cliente**: ¿Cómo es? Edad, sexo, ocupación, etc...

**Las personas encargadas de la compra familiar.**

**Pero también tendremos lotes que se adquieran con el objeto de regalar, como ya se está haciendo con el vino y el aceite.**

Que sensibilidad observáis en el cliente hacia nuestros productos:

**Que aprecian los productos de calidad.**

Tendencias de nuestro cliente real:

Publicitariamente ya tenemos marca, producto y precio ¿Cómo vais a llamar la atención del cliente? : promociones, mensajes, patrocinios etc... )

**Promocionaremos nuestro producto, que por la compra de un producto, se le obsequiaremos con otro de igual importe pero envuelto para regalo, con el fin que el cliente lo distribuya entre sus amistades.**

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

**Cada vez están apareciendo más productos similares, esto es bueno porque la sociedad asume que en alimentación la calidad es importante, y por tanto hay que pagarla.**

D.- **Proveedor**: ¿Quién es nuestro proveedor?

**Nuestros proveedores son de la zona.**

E.- **Distribución**:

**Nuestra tienda en Sanabria, importante sobre todo por el turismo.**

**Un representante en Madrid, para restaurantes, (hay muchos que sus dueños son de origen sanabrés).**

**Venta on-line.**

