

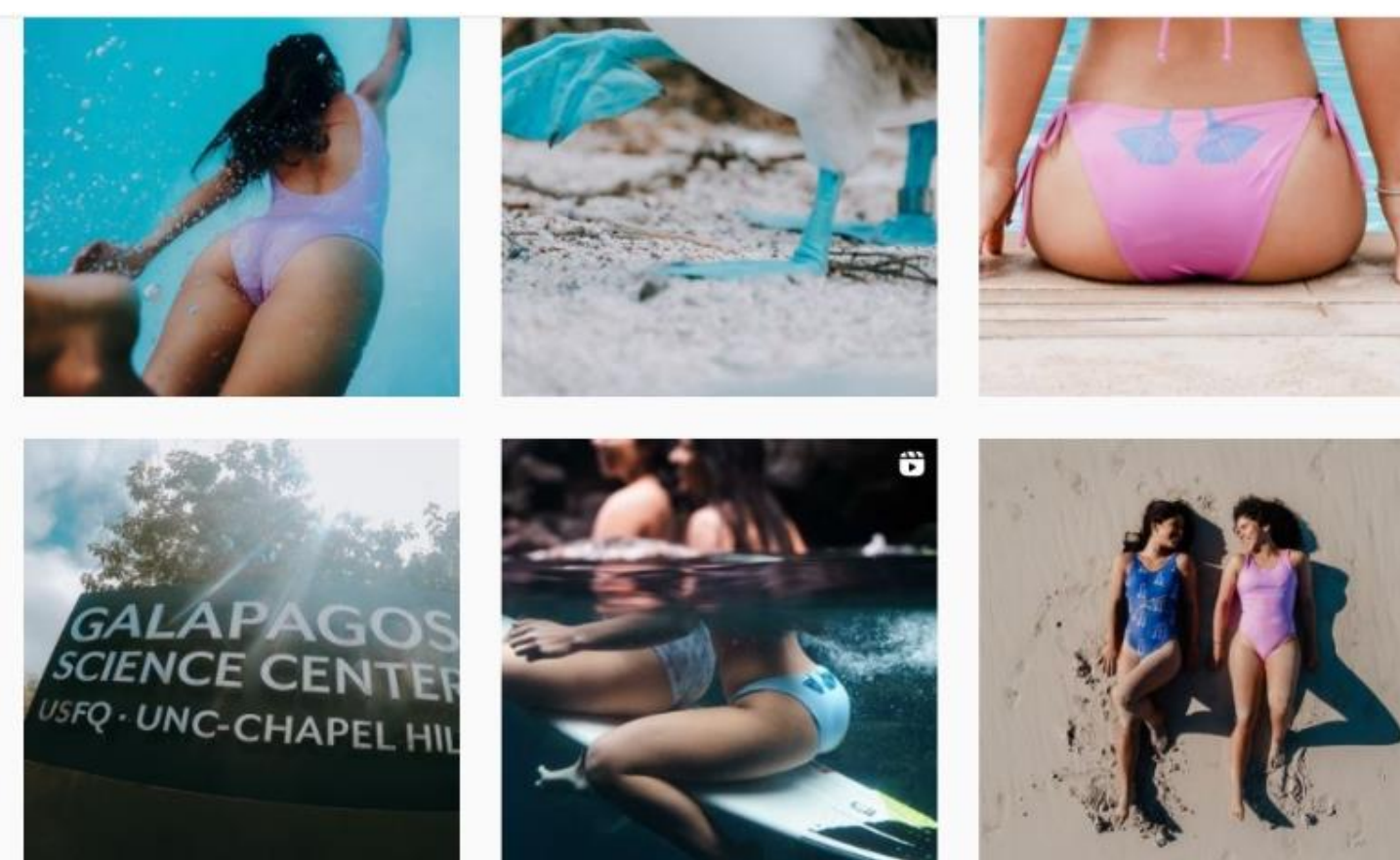
Plan de marketing para la implementación de trajes de baño ecológicos elaborados con plástico tereftalato de polietileno (PET) en la ciudad de Guayaquil

PROBLEMA

FLAMENCO es una marca que a través de sus trajes de baños ecológicos busca reducir la contaminación causada por el uso del plástico tereftalato de polietileno. Su mercado objetivo actualmente son residentes de las Islas Galápagos, no obstante desea expandir su mercado objetivo y así incrementar su participación de mercado, por lo que ahora busca la introducción de su producto en el mercado Guayaquileño, sin embargo el problema al que se enfrenta esta marca es que desconoce cómo piensan y actúan los ciudadanos de Guayaquil.

OBJETIVO GENERAL

Elaborar un plan de marketing orientado a la implementación de trajes de baño ecológicos confeccionados con plástico tereftalato de polietileno (PET) reciclado, para el planteamiento de estrategias de comercialización en el mercado guayaquileño.



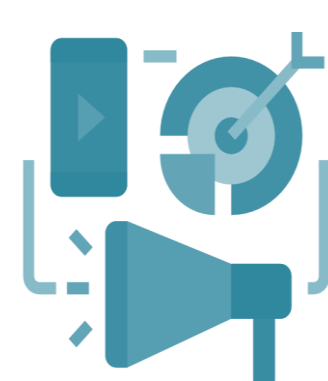
PROPUESTA

Desarrollar un plan de marketing en el cual se desarrollen las principales estrategias de producto, precio, plaza y promoción que FLAMENCO debe de implementar para poder incrementar hasta en 10% sus ventas anuales, ganando posicionamiento y participación de mercado en la ciudad de Guayaquil. Para su elaboración se utilizó la metodología de los 7 dominios de Mullins y los métodos de investigación cualitativo y cuantitativo para definir la estrategia de comercialización, por ultimo, se realizó una valoración financiera a través del análisis de los indicadores TIR, VAN y Payback.

Acciones de Marketing



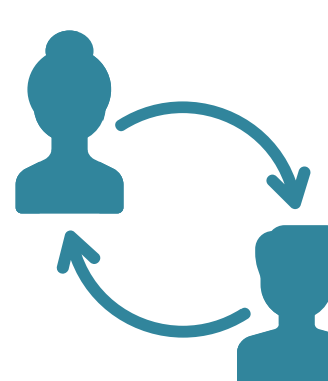
Empaque ecoamigable reutilizable.



Marketing digital.



Apertura de un punto de venta en Guayaquil.



Alianzas estratégicas con marcas de accesorios complementarios.

RESULTADOS

Luego de emplear el método de investigación cuantitativo a una muestra conformada por 248 personas se obtuvo información medible acerca de la población guayaquileña, cuyo análisis demuestra que:



54%

Prefieren utilizar empaques biodegradables.



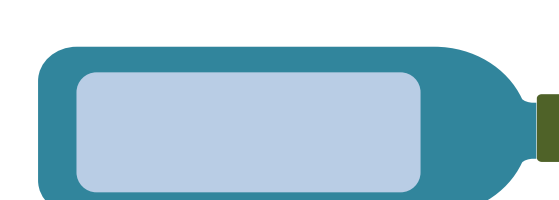
80%

Compran trajes de baño en una tienda física.



56%

Prefieren visitar las playas o piscinas entre enero y marzo.



85%

Utiliza Instagram para ver y comprar trajes de baño.

CONCLUSIONES

- El mercado objetivo de FLAMENCO son personas con poder adquisitivo medio y alto, que frecuentan la playa o piscina por lo menos dos veces al año y les gusta usar trajes de baño.
- El consumidor valora mucho el diseño, la comodidad y buena confección de los trajes de baño, pero también valora saber que detrás de su elaboración hay materiales que han sido reutilizados y aprovechados.
- Los consumidores son sensibles al precio y sólo están dispuestos a pagar más si el producto tiene un factor diferenciador atractivo.
- 9 de cada 10 personas estarían dispuestas a comprar trajes de baño elaborados con PET reciclado.
- El proyecto es viable dado que con una inversión inicial de \$5,039 y un incremento del 10% en ventas durante el primer año y de 5% en los años posteriores la rentabilidad anual es de 32.69%. Y la recuperación de la inversión inicial en 3 años y 3 meses.