

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR C.U.N

OPICIÓN DE GRADO II

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Katherine Mayerly Guayacán Parra

26/10/2017

El proyecto consiste en la creación de un hotel campestre, con actividades lúdicas e integración familiar. Añadiendo el puls de deportes extremos tales como rappel y tiro línea

Dedicatoria.

Este proyecto es ambicioso, pero estoy más que segura que lo vamos a lograr ya que cuento con el mejor apoyo que cualquier persona puede tener, que es el familiar. Las gracias a mis padres y mi hermana son infinitas ya que con ayuda de ellos lo vamos a llevar a cabo, ningún proyecto al inicio es fácil pero, tampoco es imposible. Y con el desempeño en este trabajo también se va dando una idea más sensata de lo que podemos lograr gracias también a la profesora Claudia rozo, por el interés y el apoyo que siempre ha demostrado a este proyecto.

Tabla de contenido

Primera parte

- Planeación estratégica generativa
- Descripción del negocio
- Objetivo general
- Merco legal
- Misión
- Visión
- Valores
- Objetivos específicos
- Análisis pestel
- Foda
- Cadena de valor
- Estrategia competitiva

Segunda parte

Encuesta

- Objetivo de la encuesta
- Diseño de la encuesta
- Resultado de la tabulación
- Graficas por pregunta
- Conclusiones generales

Entrevista

- Objetivo de la entrevista
- Ficha técnica del entrevistado
- Diseño de la entrevista
- Resultado de la entrevista
- Conclusiones generales

Tercera parte

- Plan de márqetin
- Estrategia del producto
- Estrategia de precio
- Estrategia de publicidad
- Desarrollo de marca
- Marca
- Logo
- Eslogan
- Presupuesto de plan de mercado

Primera parte.

- **Planeación estratégica**
Referente a la situación estratégica de la empresa situada en Mesitas del colegio vereda el paraíso, la viabilidad de dicho proyecto es buena ya que en el municipio no hay hoteles que cuenten con el plus de deportes extremos tales como rapel y tiro en línea
- **Descripción del proyecto**
La empresa Family farm consiste en la construcción de un hotel campestre, con las siguientes características. Hospedaje en campin, deportes extremos tales como rapel, tiro en línea y actividades de recreación familiar venta y cuidado de animales. Marranos, pollo de engorde, conejos, gallina ponedora y el cuy. Añadiendo a lo anterior mente mencionado se venderá leche y huevos
- **Objetivo general**
Generar un ambiente cómodo para las familias a la hora de salir a recrearse, orientando a la población a un trato amigable con la naturaleza, mediante actividades lúdicas.
- **Objetivos específicos**
Integrar a las familias en un ambiente lúdico y recreativo
Desarrollar conciencia en las, personas para que tengan más contacto con la naturaleza
Innovar a la hora de atender a los clientes, de una forma tal que sientan que la granja es de ellos
- **Marco legal**
Conjunto de medidas necesarias basadas en el aislamiento, o restricción de la movilización de animales e insumos materias equipo del producto y sub producto. Esto se debe a que no debe contacto activo con personas externas a su manipulación
- **Visión**
Family farm, se posicionara para el año 2021, como el mejor hotel campestre del municipio. Fomentando el cuidado y respeto por la naturaleza, será una empresa piloto a la hora de crear actividades ludias teniendo claro siempre el objetivo, que es lograr un ambiente sano y recreativo para todas las familias.
- **Misión**
La empresa family farm, creara en la población un habito de respeto con la naturaleza, practicara deportes extremos para, así lograr que las personas liberen adrenalina y lleguen con mejor disposición a sus lugares de trabajo o de estudio. Con la finalidad de romper la monotonía en la que cada uno se pueda encontrar
- **Valores**

Respeto. Con los trabajadores y hacia el cliente generando un buen clima laboral
Colaboración. Se debe tener un trabajo mutuo entre trabajadores y directivos
Liderazgo. Exaltar las virtudes de cada trabajador generando una de crecimiento laboral
Integración. Cada trabajador debe estar en la habilidad de realizar actividades lúdicas a los clientes

- Pestel

P: El ministro de agricultura,

E: la hotelería y turismo en el municipio del colegio, deja los más altos ingresos para la sociedad

S: family farm tiene como objetivo, mantener un lazo familiar. Añadiendo un amor por la naturaleza.

T: redes sociales

E: programas de reciclaje, reduciendo al más mínimo gasto las bolsas donde se entregan los productos

L: todo el personal tiene que mantener el curso de manipulación de alimentos activo.

- FODA.

Fortalezas:

Ya se cuenta con el terreno para realizar el hotel,

Oportunidades:

En el municipio no hay ningún lugar que cuente con los deportes de rappel y tiro línea

Debilidades:

No se cuenta con el suficiente personal, que debe estar pendiente de que las actividades se realicen satisfactoriamente

Amenazas:

El cuidado constante, que se le debe de tener a los elementos que se utilizan como lo son cuerdas, ochos, mosquetones a la hora de practicar dichos deporte. Debe ser riguroso en su totalidad.

- Cadena de valor
Oportunidad de mercado: son dos ramas en la creación de un hotel campestre, la primera son todos los productos que el campo puede ofrecer. La segunda o el puls, es la creación de deportes tales como rappel y tiro línea.
Demanda por consumidores: los alimentos ofrecidos, hacen parte de la canasta familiar por dicha razón su consumo va hacer total. La liberación de adrenalina genera en las personas un estado de relajación. Para así poder mantener el ritmo de vida que cada persona mantiene.
- Estrategia competitiva
La estrategia como tal del servicio que la empresa va a ofrecer, se encuentra en el desarrollo de los deportes extremos. Ya que en el municipio no se encuentra ningún hotel con esas características.
No solo eso si las personas acogen el proyecto de tener animales al cuidado, esto garantizara su constante permanencia en el hotel.

Segunda parte

1. Encuesta

- Objetivo de la encuesta:
La encuesta realizada la semana del 07 al 14 de octubre tiene como finalidad, de realizar un análisis de mercado. Referente a la creación de un hotel campestre llamado Family farm. Dando como resultado la viabilidad de este proyecto y cambios que se le podría realizar.
Por otro lado se busca tener más claridad de las personas que van a consumir el servicio que ofrece la empresa anteriormente mencionada. Ayudando a delimitar de alguna manera, o tener más claridad acerca del público objetivo. Y poder finalizar con una idea de cómo funcionara el ámbito económico de la empresa
- Ficha técnica de la encuesta:
La encuesta cuenta con 09 preguntas, de selección múltiple.
- Diseño de la encuesta:
Hospedaje, comodidad y aventura todo en un mismo lugar.

Hotel campestre, con actividad de integración familiar

1. Le parece importante que tanto usted como sus familiares mantengan contacto activo con los animales
 - No me gustan los animales
 - Siempre y cuando no sean animales peligrosos
 - Me encantaría que se relacionaran con los animales
 - Si porque aprenden a valorar la naturaleza
2. Le gustaría que a la hora de recrearse en sus vacaciones, existieran actividades tales como Rappel (ascenso y descenso con cuerdas), y tiro línea (traslado de un punto a otro por medio de cuerdas)
 - No las alturas me provocan miedo
 - Si me gusta la adrenalina
 - Depende de lo seguro que se vea
 - Si noto el acompañamiento de algún experto
3. A la hora de salir de vacaciones con su familia el lugar que siempre elige para recrearse es
 - Hotel con piscina
 - Zona de camping
 - Hotel campestre
 - Ninguna de las anteriores
4. A que estrato socio económico pertenece
 - 1-2
 - 2-3
 - 3-4
 - 4-5
5. Le gusta pasar tiempo con su familia
 - Jamás lo hago
 - Casi nunca salimos
 - Usualmente salimos juntos
 - Siempre salgo en familia
6. Compraría usted animales a cuidado, sabiendo que son suyos pero estarán en un lugar más apto
 - Depende del costo
 - Si me gustaría
 - No me interesa
 - Si ya que es bueno tener el contacto con los animales
7. Cuanto está dispuesto a pagar en el hospedaje de un hotel campestre
 - \$20.000 – 30.000

\$30.000 – 50-000
\$50.000 – 65.000
\$65.000 – 80.000

8. Sus ingresos económicos, se encuentran en un rango de
\$600.000 - 800.000
\$800.000 – un millón
Un millón a millón quinientos
Millón quinientos a dos millones
Mis ingresos son más altos
9. En su familia hay niños menores de 10 años
Si
No

- Resultados de la tabulación de la encuesta

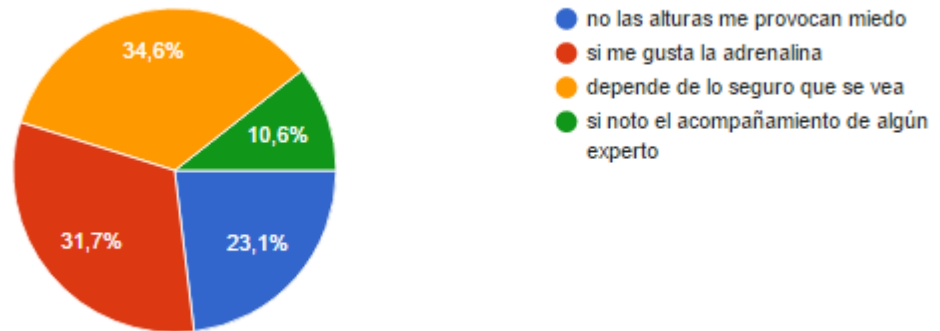
Le parece importante que tanto usted como sus familiares mantengan contacto activo con los animales



Análisis

Con respecto a la cría de animales al cuidado el resultado resulta ser positivo, ya que el 39.4% de la población encuestada afirma que le gusta estar en relación con los animales.

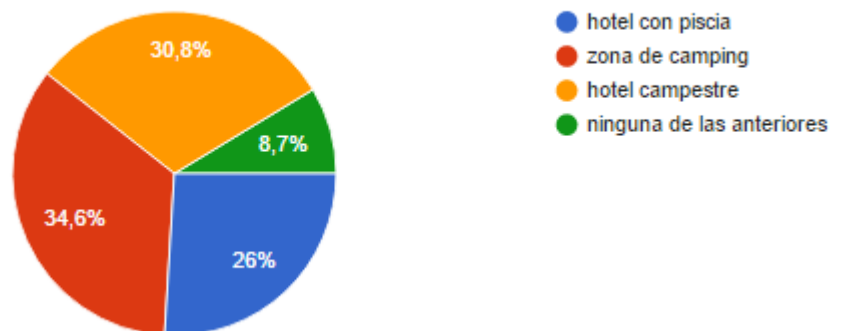
Le gustaría que a la hora de recrearse en sus vacaciones, existieran actividades tales como Rappel (ascenso y descenso con cuerdas), y tiro línea (traslado de un punto a otro por medio de cuerdas



Análisis

El resultado de la encuesta afirma que las personas practicarían estos deportes, depende de lo seguro que se vea. Por ende a la hora de colocarlo en práctica la empresa debe demostrar la seguridad de su servicio

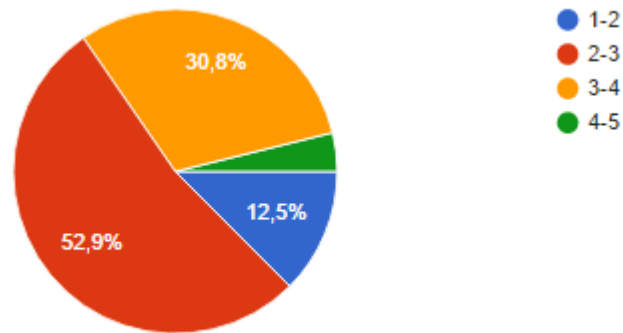
A la hora de salir de vacaciones con su familia el lugar que siempre elige para recrearse es



Análisis

Las personas encuestadas demostraron su inclinación por la zona de camping o el hotel campestre, ya que son actividades nuevas que no siempre se realizan. Eso para la empresa es productivo ya que una de las entradas de dinero va hacer parte del hospedaje

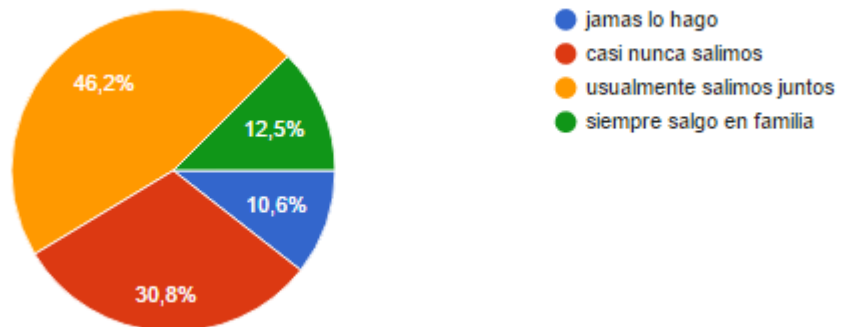
A que estrato socio económico pertenece



Análisis

La población objetivo son personas de estrato tres
Y los resultados que arrojaron la grafica, informan que las personas que más lo llenaron son
2- 3

Le gusta pasar tiempo con su familia



Análisis

Ya que la empresa va a tener diferentes actividades para llevar a cabo. Si es bueno que la población objetivo salga en compañía de su familia

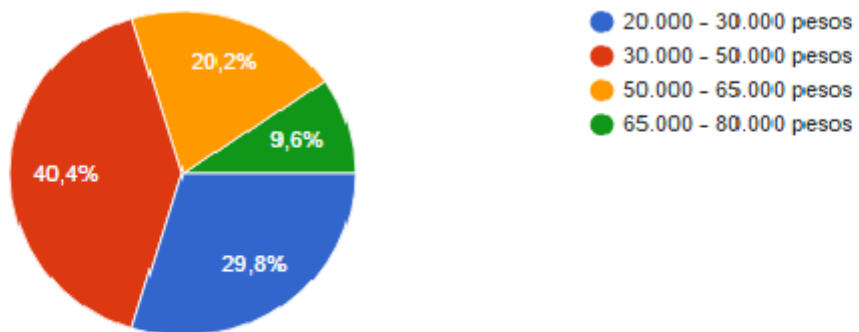
Compraría usted animales a cuidado, sabiendo que son suyos pero estarán en un lugar más apto



Análisis

En esta parte tenemos gran parte de la población que dice que no, y otra que dice que sí. Co relación a esto si se debe plantear la idea y que las personas decidan

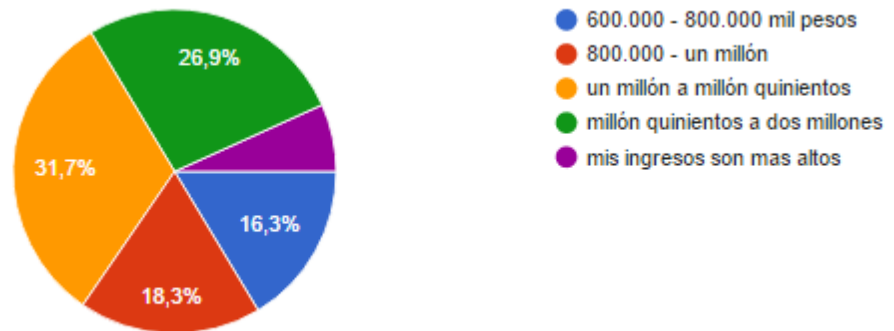
Cuanto está dispuesto a pagar en el hospedaje de un hotel campestre



Análisis

De 30 a 50 mil pesos es el rango de inversión para el hospedaje, y el 42% de la población encuestada afirmó que si gastaría eso

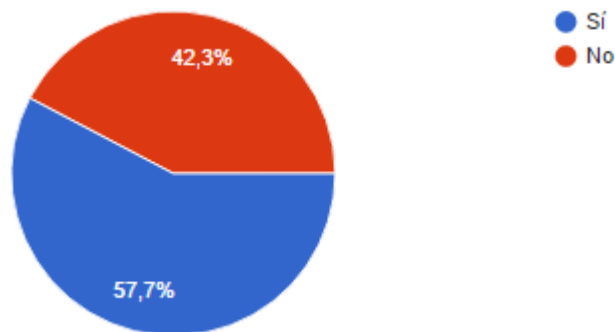
Sus ingresos económicos, se encuentran en un rango de



Análisis

El estrato socio económico que le apunta la empresa, es un estrato 2- 3 y los ingresos hacen referencia a un millón o millón quinientos.

En su familia hay niños menores de 10 años



Análisis

Para las actividades a realizar si es conveniente que los niños no sean menores de 10 años ya que lo que es rappel, de debe tener en cuenta la altura y la edad.

- Conclusiones generales.
En conclusión inicial, las personas no les gusta llenar encuestas, ya que no se lograron las 150 respuestas sino 104. Eso en términos generales, con referencia a lo contestado; es viable la creación del proyecto ya que si demuestran un interés en participar en las actividades.

2. Entrevista

● Objetivo de la entrevista

Conocer el punto de vista de un experto, frente al tema de la creación de un hotel campestre, como se puede plantear la idea. Que cambios se podrían llevar a cabo, y que consejos se podrían poner en práctica según su experiencia.

● Perfil del entrevistado

Víctor Rodríguez, es administrador de empresas. Es el dueño del YARUMO hotel turístico ubicado en mesitas del colegio, con una temática de dinosaurios.

● Diseño de la entrevista

La entrevista cuenta en su totalidad con preguntas abiertas, ya que lo que se quiere saber es que se opina frente a la creación de un hotel campestre, y cuáles son los consejos que se pueden colocar en práctica.

● Resultados de la entrevista

Fue totalmente productivo, la asesoría que dio Víctor fue muy efectiva. Ya que toco temas que todavía no se habían planteado.

● Conclusiones generales.

Teniendo en cuenta la experiencia y punto de vista, de una persona que actualmente se mueve en el mundo de la hotelería. Fue gratificante ya que dice que el proyecto cuenta con una viabilidad para ser ejecutado. Y genero nuevas ideas que no se habían planteado para mantener a las personas interesadas en visitar el hotel

Tercera parte

● Plan de marketing

Las redes sociales están haciendo parte de un nuevo sistema de comunicación por esta razón inicialmente, empezamos la difusión de la empresa mediante redes sociales tales como, facebook youtu be.

En el entorno social podemos observar que no tenemos directamente competidores en el municipio.

Mercado en este podemos hablar de precios y productos.

Venta de:

Gallina: \$40.000- 50.000

Conejo: \$25.000

Cuy: \$25.000

Pollo de engorde:\$4.000 libra

Leche: \$2.000 litro

Huevos: \$20.000 cubeta

Hospedaje: \$15.000 por persona

Rappel: \$17.000 cada salto

Tiro línea:\$15.000

Cerdos: \$11.000 kilo

- Estrategia del producto
Cuido de animales: es una estrategia principal ya que debido a esto vamos a tener el contacto directo y constante con nuestros clientes.
- Estrategia de precio
Se realizara una preventa, de los productos ofrecidos anteriormente, ofreciendo ofertas de nuestros productos al precio actual en el mercado
- Estrategia de publicidad
Tarjetas
Pendones
Cuñas radiales
Vallas publicitarias
Redes sociales
- Posicionamiento de la marca
Se generara una certificación de alta calidad, con la cual la empresa se posicionara como una de las mejores en su rama
- Marca

Family fram es la marca insignia de la empresa de ella se deriva una sub rama llamada Fenix.

- Eslogan

Intégrate, disfruta que la naturaleza te espera.

- Presupuesto de plan de mercado

Por cada gallina son dos porciones de 125 gramos de comida diarias

Cuy consume 100 gramos de concentrado mas dos porciones de heno diario

Cerdos consumen dos porciones de 1000 gramos de concentrado diario.

Pollo de engorde durante la cría que va hasta las tres o cuatro semanas el pollo consume 1100 a 1300 gramos de concentrado, en la fase de engorde que va de la cuarta a la sexta semana de vida consumen 2600 a 2700 gramos de concentrado.

La vaca consume según su peso por cada 100 kilogramos consume 3 kilogramos de forraje.

Cuerdas: \$ 18000 el metro

Cascos: \$150000 cada uno

Arnés multipropósito \$151000