Instituto Privado Rafael Arévalo Martínez

Káterin Yasmín Cárdenas Pérez
Melanie Sofia Pérez Roldán
Ferdin Arodi Bautista Alfaro

Sexto Perito En Administración de Empresas

CASO PRÁCTICO 6.1 JOHNSON MÉXICO, S.A.

1. Establecer los objetivos del estudio

Objetivos generales: recolectar o reunir información que sea muy útil para conocer las necesidades de cada consumidor sobre qué tipo de botiquín que incluya productos que sirvan y cubran necesidades como quemaduras, raspones, pequeñas cortadas y machucones que suceden en el hogar, en los viajes o en el trabajo.

Objetivos específicos: poder conocer y especificar de qué clase de medicamento hay que incluir dentro del botiquín a través de un estudio de mercado para poder considerar los recursos, estrategias, precio, publicidad y distribución.

Por eso es muy importante conocer al consumidor, y poder disminuir los riesgos para informarnos y analizar dicha información, para ello es necesario determinar si es posible e importante que la empresa comercialice el botiquín y la cantidad de botiquines diferentes que se debe comercializar.

2. Diseñar el plan de investigación (metodología)

La investigación se realizara durante un fin de semana en donde muchas personas podrán dar su punto de vista ya que son los días adecuados para dicha investigación. Se llevaran a cabo encuestas en 3 diferentes universidades, farmacias y centros comerciales ubicados en diferentes segmentos de mercados de nuestro municipio COATEPEQUE, y donde serán entrevistadas preferiblemente personas adultas con edades de 25 a 50 años de ambos sexos ya que son personas con mayor experiencias.

En dicha investigación se fijaran los objetivos de la empresa, como lo que es realizar la investigación adecuada para poder obtener los datos sobre las necesidades que se cubrirá de los clientes, también cubrir los objetivos específicos y la hipótesis del producto como también de la empresa. Es muy importante establecer los medicamentos que irán dentro del producto a vender; realizar con los datos obtenidos de la investigación la fijación de precios para el producto, y por ultimo poder lanzar el producto con una campaña o actividad de presentación en algunos puntos estratégicos.

3. Formular las hipótesis

Es muy importante aprovechar la posición de la marca en el mercado con la confiabilidad y el buen prestigio con la que cuenta la empresa. Se puede plantear como realizar botiquines para la venta, en donde se incluirán productos para atender pequeños accidentes y/o incidentes. Se pronostica que sea aceptado por el consumidor y para ello se establece que posiblemente sean necesario tres diferentes tipos de botiquines, ya que se sabe que los mercados o consumidores son padres de familia pero también se puede incluir universidades ya que es donde se podrá necesitar en mayor demanda los botiquines.

El botiquín deberá estar surtido con los productos principales de Johnson México S.A., que ayude a prevenir y sanar con la mejor eficacia posible, los diferentes tipos de accidentes, tales como: quemaduras, golpes, machucones, raspones y pequeñas cortadas que puedan suceder en el trabajo, en el hogar y en los viajes.

Los botiquines estarán abastecidos de la siguiente manera:

- **Botiquín para el hogar:** debe incluir únicamente medicamentos de seguridad social, tales como; algodón, alcohol, agua oxigenada, gasas cinta adhesiva, vendas, curitas, termómetro, pinzas y tijeras.

- **Botiquín para el trabajo:** debe incluir medicamentos aparte de los reglamentarios otros productos adicionales como; vendas, algodón, hidrófilo, desinfectantes, y antisépticos (agua oxigenada, alcohol), apósitos adhesivos, esparadrapo, gasas, estériles, tijeras pinzas y guantes.
- **Botiquín para viajes:** debe incluir un amplio surtido de medicamentos, tales como; kit para heridas y ampollas (algodón, gasas, suero o solución salina, tijeras), analgésicos y antiinflamatorios, repelente y antídoto para picaduras de mosquitos y otros insectos, pomada para golpes y cremas solares, laxantes y antidiarreicos.

4. Llevar a cabo un sondeo de investigación preliminar

Poder recopilar y analizar el trabajo de investigación de mercado es un trabajo de calidad, es por eso que la selección y la capacitación de los entrevistadores se deben hacer con mucho cuidado. La persona que responderá la encuesta debe ser sana, sociable y con buenos modales, es importante también que esté capacitado acerca del tema y las necesidades que los productos desean cubrir a los consumidores y sobre todos en los primeros auxilios.

Es por ello que se realizara un sondeo de investigación preliminar con los familiares cercanos, con amigos y conocidos que tengan experiencia en el tema, como bomberos, doctores, enfermeros entre otros. Esto con el fin de que puedan proporcionar información a través de correo electrónico o entrevistas y encuestas directas, con el fin de no gastar tantos recursos financieros, ya que la empresa no cuenta con bastante destinado a un estudio grande.

5. Formular una guía de tópicos para sesiones de grupo

Para poder formular una guía de tópicos en diferentes sesiones de grupos, es necesario como primer lugar realizar una introducción para presentarnos y dar a conocer el motivo de dicha sesión. Como segundo lugar una parte central en donde ofreceremos los productos que se comercializaran y hablarles sobre el producto. Y por último dar por concluida dicha sesión, agradecerles y motivarlos a que puedan dar su opinión sobre dicho producto.

Introducción: nuestros nombres son Káterin cárdenas, Sofía Pérez y Ferdin Bautista, venimos a realizar un estudio que necesitamos para una investigación sobre un nuevo producto de la empresa Johnson, nos gustaría saber si están de acuerdo con participar y darnos su colaboración para poder reunir la información necesaria para elaborar la recomendación y conclusión del producto solicitado por Johnson.

Parte central: la empresa Johnson está interesado en dar a ofrecer al mercado botiquines que contengan productos de la compañía ya mencionada para golpes, raspones quemaduras, machucones y cortadas pequeñas que sucedan el hogar, trabajo o viajes, y realizara tres tipos de botiquines, ustedes ven interesante la idea, comprarían el producto, consideran que es importante el producto y a qué precio estaría dispuesto adquirirlo, lo recomendarían con su amigos y familiares.

Conclusión: damos por terminada nuestra plática o charla realizada sobre nuestro nuevo producto Johnson, estamos muy agradecidos por su fina atención y de todo corazón les animamos a que puedan adquirir nuestros productos cuando sean lanzados al mercado.

Formular un cuestionario para entrevistas profundas y hacer una prueba

Instituto Privado Rafael Arévalo Martínez
Coatepeque, Quetzaltenango

Los Alumnos de 6to Perito en Administración de Empresas como parte de una investigación de mercados sobre la empresa Johnson México S.A. la cual vende productos para equipar botiquines ante cualquier pequeña emergencia, necesitan realizar esta encuesta para que se sepa que tan favorable es el vender los botiquines para el hogar, trabajo y/o viajes.

Instrucciones: Marque con una X la respuesta que usted considera más adecuada.

1. ¿Considera importante tener un botiquín de emergencia?

   Si ☐ No ☐

2. ¿Cuenta con un botiquín en casa?

   Si ☐ No ☐

3. ¿Cuántas personas habitan en su casa?

   2 – 5 ☐ 6 – 10 ☐

4. ¿Con que frecuencia suceden accidentes mínimos en casa?

   Mucha ☐ Poca ☐ Casi no sucede ☐

5. ¿Con que frecuencia salen de viaje?

   Mucha ☐ Poca ☐ Casi no viajamos ☐

6. ¿Existen personas que practiquen algún deporte en su casa?

   Si ☐ No ☐

7. ¿Estaría dispuesto a comprar el botiquín?

   Si ☐ No ☐

8. ¿Qué tipo de botiquín compraría?

   Hogar ☐ Trabajo ☐ Viaje ☐

9. Marque cual es el precio máximo que pagaría por el botiquín

   25 ☐ 30 ☐ 35 ☐

10. ¿Qué negocio le quedaría más accesible para adquirir el botiquín?

    Supermercado ☐ Farmacia ☐ Tienda de barrio ☐ Restaurante ☐

7. Determinar el universo y la muestra

Universo: realizarlo en el municipio de Coatepeque

Muestra: se llevará a cabo a todo tipo de personas desde adultos hasta ancianos, como padres de familia, deportistas, estudiantes y en empresas de todo el municipio con el fin de poder satisfacer sus necesidades.