

**Instituto Privado**  
**Rafael Arévalo Martínez**

**Practica Supervisada**

**Mario Roberto**  
**Alonzo**

**Caso Practico 6.1**  
**Empresa Johnson**

**Integrantes:**  
**Alicia Lizeth Castillo De León**  
**Débora Alessandra Soto Cifuentes**  
**Marco Antonio Pérez López**

**2,021**

## 6.1 Johnson México, S.A.

La empresa Johnson México, S.A., desea comercializar un botiquín que incluya sus principales productos para raspones, golpes, machucones, quemaduras y pequeñas cortadas que suceden en el hogar, en los viajes o en los días de campo. La empresa cree que éste puede ser una buena opción, sin embargo no está segura, por lo que desea realizar un estudio de mercado que le permita conocer si son uno, dos o hasta tres botiquines diferentes los que debe comercializar, el nivel socioeconómico a quien deben dirigirse los botiquines, la mezcla de mercadotecnia más adecuada para estos (los productos que deben considerarse dentro del botiquín, la publicidad y promoción, los puntos de venta adicionales a los autoservicios, los precios y el nombre más adecuado para cada uno de ellos). Como la empresa no cuenta con los recursos que exige un estudio profesional a nivel nacional se acercó a los directivos de su universidad y convino con ellos que serán usted y sus compañeros de clase quienes realicen un estudio local. Se les pide:

### a) Establecer los objetivos del estudio.

Objetivo General:

Determinar un botiquín para las personas o familias con los insumos necesarios para poder cubrir cualquier tipo de emergencias ante cualquier actividad que ellos estén realizando.

Objetivos específicos.

1. Realizar una investigación de mercado para identificar las necesidades y características de los productos.
2. Diseñar un plan de marketing para poder posesionar el botiquín conforme a las necesidades de las familias.

### b) Diseñar el plan de investigación (metodología).

Fijar los objetivos de la empresa, hacer una investigación que identifique la información relevante para sobre las necesidades de cada persona, y su nivel socioeconómico para identificar las posibles hipótesis para definir los medicamentos necesarios para el botiquín con un precio accesible y ofertas para la introducción en el mercado.

### **c) Llevar a cabo un sondeo de investigación preliminar.**

Con el fin de esta investigación tomamos en cuenta que debe ser un trabajo de calidad por eso seleccionamos la capacidad de los entrevistadores del cual estaría dirigido el producto del botiquín y consideramos a las personas sanas sociables y con buenas apariencias por lo que ellos tendrán las necesidades de que productos desean cubrir, en este caso de primeros auxilios y estas fueron las respuestas que nos brindaron tanto productos científicos como también productos caseros:

Productos caseros:

1. La pasta dental es utilizada para cualquier quemadura en la piel para poder aliviar el dolor.
2. La leche de la hoja de piñón es utilizada para aplicar ante cualquier cortadura o raspón para poder secar más luego las heridas.
3. El hielo es utilizado para poder bajar cualquier hinchazón o golpe en cualquier parte del cuerpo.
4. La sal es utilizada para cubrir las heridas o cortadas para así evitar más sangrado.

Productos científicos:

5. La pomada de la campana es utiliza para quemaduras de segundo grado niños y adultos.
6. Las pastillas de Nauseol del laboratorio bonin son utilizadas para prevenir y tratar las náuseas y vomitos debido a los viajes.
7. Frecuentemente son incluidos antigripales y analgésicos.
8. El alcohol se utiliza para desinfectar las heridas.

### **d) Formular una guía de tópicos para sesiones de grupo.**

Para realizar el plan de investigación se realizarán mediante diferentes actividades.

1. 1ra Reunión: Identificar la necesidad de vender un botiquín y definir los objetivos de la empresa.
2. 2da. Reunión: Analizar las informaciones preliminares para poder determinar la situación actual.
3. 3ra.Reunión: Formular el cuestionario para identificar la información real que ayude a definir el objetivo de la empresa.
4. 4ta Reunión: Definir el universo y la muestra de dicha investigación para poder obtener resultados reales.

**e) Formular un cuestionario para entrevistas profundas y hacer una prueba del mismo.**

## Johnson S.A

Es una empresa que se encuentra realizando una investigación de mercado para establecer la conveniencia de vender botiquines para accidentes en el hogar y accidentes de viaje ya que por ello solicitamos su colaboración para poder contestar la siguiente encuesta y así poderle ofrecerle un botiquín que realmente responda a lo que usted necesita.

1. ¿cuenta usted con un botiquín de primeros auxilios en su hogar?

Si ☐

No ☐

2. ¿Dónde te gustaría adquirí el botiquín de primeros auxilios?

- a) Farmacias
- b) Tiendas de autoservicio
- c) Centros comerciales
- d) Gasolineras

3. ¿Cuáles de estos artículos considera que contenga el botiquín?

- a) Antisépticos
- b) Material de curación
- c) Medicamentos

4. ¿ Al Salir de viaje cuenta usted con un botiquín de primeros auxilios?

Si ☐

No ☐

5. ¿Cómo conoció el botiquín de primeros auxilios?

- a) Volantes
- b) Anuncios

- c) Comerciales
- d) redes sociales

6. ¿Cuanto cree usted que sería el precio adecuado para un botiquín?

- a) Q50.00 a Q100.00
- b) Q120.00 a Q150.00
- c) Q160.00 o más

7. ¿Dónde adquiere su botiquín de primeros auxilios?

- a) Farmacia
- b) tiendas departamentales
- c) Farmacias

8. ¿Le gustaría de algún color en específico para el botiquín?

Si ☐

No ☐

9. ¿Le gustaría botiquines para las diferentes clases sociales?

Si ☐

No ☐

10. ¿Que nivel socioeconómico utiliza más el botiquín de primeros auxilios?

- a) A +-
- b) B +-
- c) C +-

**Sin más por el momento agradecemos su tiempo brindado a este cuestionario.**

*f) Determinar el universo y la muestra.*

**El universo** fue enfocado Con los padres de familia del colegio Liceo Ayutleco Tecun Umán San Marcos.

EDAD: DE 25 AÑOS EN ADELANTE

NSE: A+- B+- C+

GENERO: Indistinto

HÁBITO DE CONSUMO: Personas que tiene algún imprevisto de heridas y/o salud y que requieren de intervención rápida y precisa

**Muestra:**

Aplicar encuestas a el 40% de padres de familia que prestan el servicio del colegio Liceo Ayutleco Tecun Umán San Marcos con el fin que compren botiquines de primeros auxilios