



UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS
CARRERA DE INGENIERIA EN MERCADOTECNIA**

TEMA:

**PLAN DE MARKETING PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE SNACKS
A BASE DE PRODUCTOS TALES COMO (MANÍ, PLÁTANO Y YUCA)
PARA LA ASOCIACIÓN DE JÓVENES PRODUCTORES DE LA
CUENCA BAJA DEL RÍO MIRA EN LA PROVINCIA DE IMBABURA.**

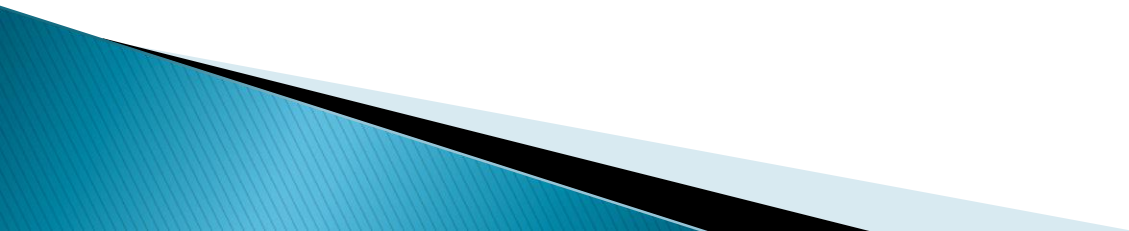
**AUTOR: ESTRADA, A. Joseph.
DIRECTOR: Ing. Manuel Chilinguina.**

INTRODUCCIÓN

- ▶ Hace aproximadamente 3 años atrás se implanta un pensamiento en la Asociación, la idea era comercializar snacks a base de productos que se cultivan en el sector.
- ▶ Por tal motivo se propone un plan para la comercialización de estos productos el cual contiene lo siguiente:

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

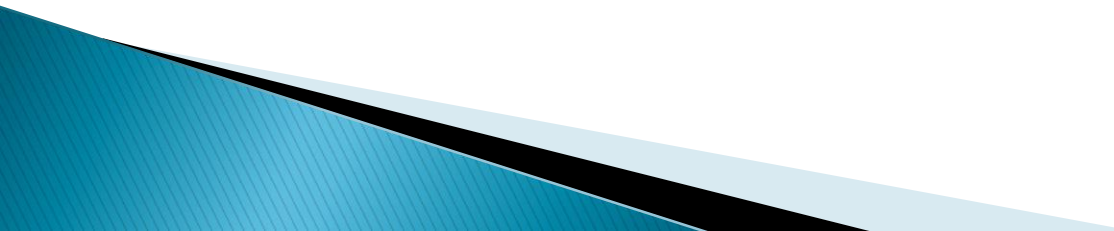


Objetivos del Diagnóstico

- **General**

Ejecutar un Diagnóstico situacional de la Asociación de Jóvenes Productores que permita identificar las fortalezas, oportunidades, competencia, dentro del sector, con la finalidad de dar a conocer un producto que cumpla con las expectativas del consumidor

Identificación de la población

- **Censo del Personal Administrativo**
 - **Censo de Miembros de la Asociación.**
 - **Muestra de población en Imbabura.**
- 

FODA

☐ Fortalezas

- Producto producido dentro de la Provincia de Imbabura.
- Precio accesible al cliente.
- Clima apto para el cultivo del producto.
- Maquinaria y tecnología apropiada.
- Ayuda por ONG

❑ Oportunidades

- Demanda por el producto en el mercado.
- Creación de nuevas presentaciones del producto.
- Accesibilidad a nuevos nichos de mercado.

❑ Debilidades

- Producto nuevo en el mercado.
- Inexperiencia de estrategias de comercialización por parte de la asociación.
- Inadecuada presentación del producto.

- **Amenazas**

- Competencia nueva en el mercado.
- Clima no apropiado en temporadas.
- Nuevas políticas impuestas por el Gobierno.
- Posicionamiento de competencia con años en el mercado.

CAPÍTULO III

PROPUESTA

- **Capacitar miembros de la asociación.**
- **Implantar una misión**

Propuesta

“Satisfacer los gustos y preferencias de nuestros consumidores que prefieren utilizar nuestros productos elaborados dentro del sector, como también el brindar comida natural y tradicional producida por jóvenes emprendedores Imbabureños”.

- **Desarrollar una visión**

Propuesta

“En el 2018 la asociación se transformará en una empresa altamente diversificada de productos cultivados en el sector, que permitirá brindar una cobertura y atención de calidad con bienes naturales en la provincia de Imbabura”.

- **Implantar un slogan**

Consume Snacks

Consume Snacks

Consume Snacks

Consume Snacks

- Crear un plan de publicidad para la comercialización del producto en la Provincia de Imbabura.
- Reestructuración del logotipo

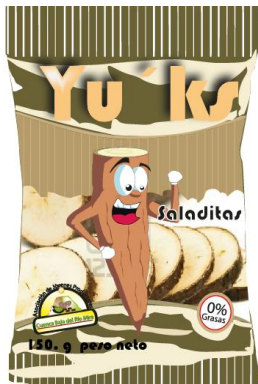
Antes



Propuesta



- Creación de Empaques



- Creación de Material Publicitario





Banners



Flayers



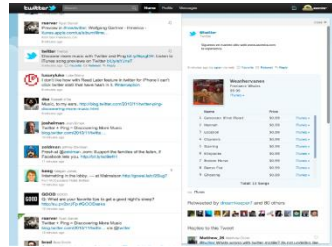
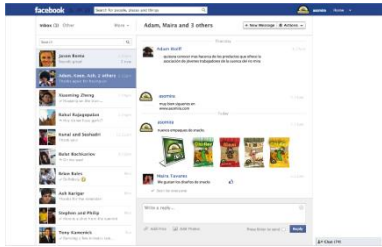
Publicidad Rodante



- Implantación de Sitio web



- Manejo de redes sociales



- Diseño de uniformes



- Implementación de material promocional



- Diseño de material de Oficina

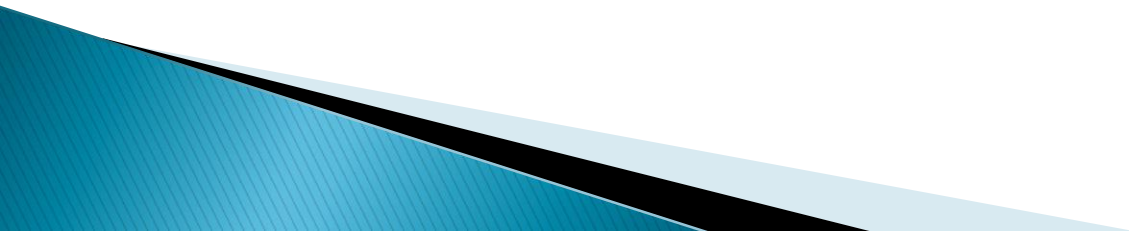


Presupuesto

Resumen de Costo General de la Propuesta				
Detalle	Cantidad	Costo	Total	Tiempo total
Costo Empaque	1	\$1.100	\$1.100,00	18 días
Costo Publicidad	1	\$5.370.00	\$5.370,00	53 días
Costo Uniforme	1	\$520,00	\$520,00	36 días
Costo Material Promocional	1	\$1.164.50	\$1164.50	18 días
Costo Material de Papelería	1	\$122,50	\$122,50	25 días
Redes Sociales	1	\$30.00	\$30.00	30 días
Distribución	1	\$150.00	\$150.00	30 días
Total Propuesta			\$8.457.00	7 meses. meses

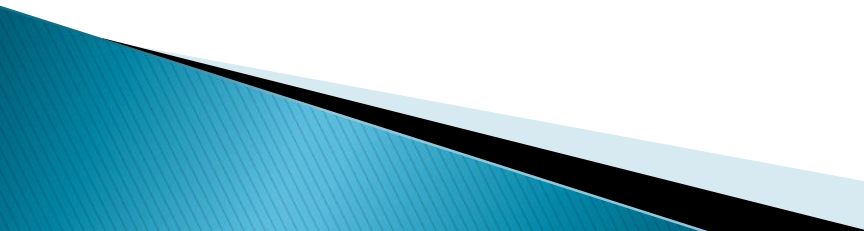
CAPÍTULO IV

Impactos



- **IMPACTO SOCIAL**
 - **IMPACTO ECONÓMICO**
 - **IMPACTO AMBIENTAL**
 - **IMPACTO MERCADOLÓGICO**
 - **IMPACTO GENERAL**
- 

Conclusiones

- El desconocimiento de estrategias de comercialización por parte de la asociación de jóvenes productores de la cuenca baja del río mira en un 74.29% causan que no tengan un mayor nivel de ingresos.
 - Existe un 80.73% de público meta al cual le gustaría consumir snacks producidos dentro de la provincia.
 - La asociación cuenta con maquinaria adecuada en un 80% lo cual le permite que las siembras sean tecnificadas.
 - La producción y comercialización de este producto se lo realiza en un 80% durante todo el año ya que el clima es adecuado.
- 

Recomendaciones

GRACIAS