

ASIGNATURA: Marketing Estratégico

TRABAJO PRÁCTICO: Producto (presentación atributos).
Ciclo de Vida. Análisis Competencia (costo/precio).
Herramientas de Mercadotecnia (punto de equilibrio).

FECHA DE ENTREGA: 3 y 4 de Julio.



PROFESOR

Lic. Carlos P. Bergese.

INTEGRANTES DEL GRUPO:

PRESENTACIÓN Y ESTRUCTURA:

- 1.** CARATULA (PDF ADJUNTO) DEL T.P. A ENTREGAR.
- 2.** T.P. IMPRESO HOJA A4 Y A COLOR, ESTILO DE LETRA A ELECCION, TAMAÑO N°12.
- 3.** EL T.P. DEBE PRESENTAR TODAS LAS CONSIGNAS SOLICITADAS.
- 4.** EN CASO DE HABER INVESTIGADO Y OBTENIDO DATOS WEB U OTROS, EN LA ÚLTIMA HOJA SE DEBEN CONSIGNAR LAS RESPECTIVAS REFERENCIAS Y BIBLIOGRAFÍAS DE LOS NOMBRADOS.

CONSIGNAS:

- 1.** PRESENTAR EL PRODUCTO DESIGNADO DE TRABAJO FINAL A MODO DE ANALISIS DEL: Logotipo, Isotipo, Color/es, Eslogan, Presentación (packaging o envase, dosificación, comprimido tipo u otro formato disponible).-
- 2.** PRESETAR CUADRO DE EJE CARTESIANO DEL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO. ANALISIS DEL MISMO Y REFERENCIAR A QUE MODELO CONOCIDO SE ENCUADRA EL PRODUCTO. JUSTIFICAR LA ELECCIÓN DEL MODELO DE CICLO.-
- 3.** ANALISIS DE COMPETIDORES: DESARROLLAR UN CUADRO DE DOBLE ENTRADAS, CONSIGNANDO DATOS DEL PROPIO PRODUCTO Y LOS COMPETIDORES DIRECTOS A SABER: Imagen de cada producto, Laboratorio (logo), Precio de referencia, Dosificación y Presentación. También se puede agregar alguna otra columna informativa y comparativa a elección; ejemplos como: costo, vencimiento, posología, contraindicaciones, etc.-
- 4.** DE ACUERDO A LA PRESENTACIÓN DE LOS COMPETIDORES DEL PUNTO ANTERIOR, REALIZAR UN DIAGRAMA DE EJES CARTESIANOS, DESTACANDO EL PRESUNTO PUNTO DE EQUILIBRIO DEL PRODUCTO PRESENTADO Y DE CADA UNO DE LOS NOMBRADOS COMPETIDORES.-