

MINI CASO

ANTECEDENTES

“Sueños en madera” es una empresa fabricante de juguetes de madera creada hace más de 40 años por una familia de artesanos de la X región.

A lo largo de su historia como empresa han tenido altibajos propios de las modas y de las nuevas tecnologías que han llegado desde el exterior con precios que muchas veces son difíciles de igualar.

Entre sus productos destacan principalmente tres líneas:

- Los juguetes didácticos
- Muebles infantiles
- Artículos de decoración.

Desde hace un año su gerente de comercialización ha tenido una idea en mente la que desde su perspectiva será un éxito comercial: el agregar una cuarta línea de productos basada en **reproducciones de juguetes clásicos de principios de siglo**, entre ellos: caballos, mecedores, carros de bomberos, muñecos y marionetas, etc. La empresa posee toda la experticia técnica y humana para la producción de los juguetes y convencidos de su éxito solicitan a ustedes la asesoría para la implementación de una estrategia comercial.

Proponga un plan de trabajo al empresario para iniciar una acción de carácter comercial. En dicho plan ustedes deben como primer paso:

- Segmentar usando los criterios: sociodemográficos, comportamiento de compra/uso, geográficos, psicográficos y por beneficios buscados).
- Elección del segmento de mercado (Target group)

La geográfica

incorpora los criterios de ubicación, dimensiones del territorio, densidad y factores ambientales.

La demográfica

incluye la edad, el género, tipo de familia, ocupación y escolaridad.

La psicográfica

abarca criterios como la clase social, el estilo de vida y el tipo de personalidad.

La conductual

refiere la temporalidad de la compra, el beneficio por obtener, la lealtad del cliente y el precio para él.