PRODUCTO SUPERCOCO DE LA EMPRESA SUPER
Anteproyecto SuperCoco
Katherine Gualdron Pinzón
Iván Jiménez Escobar
Natalia Suarez Jiménez

Universidad Pontificia Bolivariana – Seccional Bucaramanga

Contenido

Problema	3
Identificación del problema	. 3
Formulación del problema	. 3
Descripción del problema	. 3
Justificación	. 4
Objetivos	5
General	5
Específicos	5
Cronograma	6
Bibliografía	7

Problema

Identificación del problema:

Oportunidades para la internacionalización del producto SuperCoco de la empresa Super a través de la investigación de mercados en diferentes países para posicionarse ante el mundo.

Formulación del problema:

¿Cuáles son las oportunidades comerciales para la internacionalización del producto SuperCoco con el fin de expandir su mercado y posicionar su marca en diferentes países?

Descripción del problema:

Super Coco es un producto tradicional que lleva más de 50 años en el mercado y ha logrado posicionarse y mantenerse, satisfaciendo los antojos de los colombianos, este producto se dirige a un público en general tanto como a niños, jóvenes y adultos, es por esta razón que el producto puede lograr un crecimiento rápido en las ventas y así expandirse.

Actualmente la empresa Super concentra sus exportaciones en "chupetas" y sus productos son muy apetecidos internacionalmente ya que actualmente vende a más de 25 países, este es un punto a favor de Super Coco pues conociendo su gran acogida y posicionamiento globalmente de la empresa Super, es posible llegar ser atractivo para el cliente teniendo en cuenta el buen reconocimiento de los productos ya comercializados por la empresa.

Aparte de que la empresa Super ha tenido gran acogida con sus diferentes productos cabe resaltar la importancia del producto al cual queremos hacer la investigación que es el

Super Coco un producto de gran reconocimiento por su sabor natural a coco, fruta de excelentes beneficios nutricionales, esto alcanzara expandir su mercado y posicionarse.

Justificación

Es necesario realizar la investigación de mercado entre Colombia y al país que vamos a negociar, para saber si las inversiones de ese país han incrementado en Colombia, para así poder localizar las oportunidades para la empresa Super de internacionalizarse, ya que esta empresa cuenta con una trayectoria de más de 50 años y el producto Super Coco también cuenta con esta trayectoria a nivel nacional.

El principal objetivo es establecer una estrategia óptima de mercado internacional, que permitan posicionar la empresa Super y el producto Super Coco ante un mercado global, para incursionar en nuevos mercados, conllevara aumentar su producción, por medio de la venta del Super Coco y de esta misma forma dar a conocer su sabor tradicional de coco a nivel internacional.

El principal motivo de esta investigación, se basa en encontrar una oportunidad de negocio en el extranjero, para dar a conocer y posicionar el Super Coco como un sabor único y tradicional, como efecto se quiere lograr ser la primera empresa en exportar y hacer llegar un producto como este, el cual es realizado en Colombia para crear así una demanda incrementado las inversiones dentro del país como marca única y exclusiva, como reconocimiento internacional.

Super Coco como se mencionaba anteriormente es un producto que cuenta con una tradición de más de 50 años en el mercado Colombiano por su sabor inigualable a coco natural, con esto se pretende internacionalizarlo, para darlo a conocer y posicionarlo por su

sabor único, es una ventaja ante otros productos hechos a base de turrón, incrementado el reconocimiento de marca, producto e inversiones que se puede hacer durante muchos años.

Objetivos

General

Establecer estrategias óptimas de mercados internacionales, que permitan posicionar el producto Super Coco ante un mercado global.

Específicos

Planear una serie de tácticas específicas que permitan consolidar el posicionamiento de la marca Super a nivel mundial y así lograr impulsar el producto Supercoco por su excelente sabor natural diferente al de los demás productos ya conocidos mundialmente.

Generar una viabilidad financiera (rentabilidad igual o mayor al promedio del sector) que debe ser lograda al posicionar Super Coco en el mercado internacional.

Desarrollar potenciales estrategias de mercadeo para el producto Super Coco, identificando los gustos y preferencias del consumidor final.

Proponer la mejor opción logística para la internacionalización del producto Super Coco permitiendo lograr una distribución optima utilizando, los mínimos costos posibles, en los mejores tiempos posibles para satisfacer al cliente final.

Cronograma

	SEMANA											
ACTIVIDAD	feb-10	Del 12 al 19 de Febrero	feb-24	feb-26	Del 2 al 4 de Marzo	Del 16 al 18 de Marzo	mar- 23	Del 30 de Marzo al 1 de Abril	Del 6 al 22 de Abril	Del 27 de Abril al 6 de Mayo	may-	
Delimitación del tema, Problema de Investigación	X											
Objetivos, Justificación, Anteproyecto en Norma APA		X										
Diagnóstico de la Empresa			X									
Las 5 fuerzas de Porter				X								
Diamante de Porter					X							
Entrega Financiera						X						
Preselección de mercados							X					
Inteligencia de Mercados								X				
Estrategias de Inmersión									X			
Evaluación Financiera										X		
SUSTENTACION											X	

Bibliografía

Montañez, J. R. (2015). Seminario de Investigación. Obtenido de

http://seminariodenegociosupb.jimdo.com/iv-n%C3%BAcleo-integrador-casopostobon/

Super de Alimentos se alista para llegar a India y China obtenido de

http://www.portafolio.co/negocios/super-alimentos-se-alista-llegar-india-y-china

Super de alimentos

http://www.super.com.co/