

NUEVOS MERCADOS INTERNACIONALES PARA COLGATE

NUEVOS MERCADOS INTERNACIONALES PARA COLGATE PALMOLIVE

Juan David Duarte Rodríguez
Lady Johana Avellaneda Fonseca
Nicolas Gelvez Sanabria

Universidad Pontificia Bolivariana
Bucarmanga
2017



1.1. Problema

1.1.1 Identificación del problema

El uso cotidiano del enjuague bucal, actualmente no es una constante en muchos hogares, y es tal vez uno de los más importantes, según los odontólogos recomiendan el uso una vez al día, a esto se le suma la preocupación de eliminar el sarro y eliminación de manchas a causas de la ingesta de alimentos con pigmentos que afectan directamente los dientes.

1.1.2 Formulación del problema

¿Cual seria el seria el beneficio que traería para Colgate la expansión a nuevos mercados internacionales mediante la utilización de su producto enjuague bucal luminous white?

1.1.3 Descripción del problema

Colgate Palmolive es una empresa multinacional que a través de los años ha generado una amplia línea en el cuidado bucal, la cual está presente en más de 122 países a nivel mundial, con un amplio portafolio de productos de los cuales se pueden destacar sus enjuagues, cepillos, cremas de dientes, entre otros. Colgate ofrece productos de calidad y eficiencia en el cuidado bucal haciendo que estos productos sean recomendados y producidos por especialistas a todas las personas, pues Colgate dentro de su portafolio contiene productos para todas las edades.

La existencia de diferentes colutorios en el mercado actual, se convierte en una tarea difícil, por el cual no se tiene presente cuales son las necesidades específicas que tenemos, como la eliminación de caries y bacterias, o eliminar una halitosis o en el caso blanqueadores limpiadores de sarro, es frecuente confundirlos y no encontrar resultados esperados en el enjuague que compramos y además le demos un uso no adecuado o excesivo, además uso por parte de integrantes más pequeños de la familia, en el cual podrán salir lastimados encías, mejillas, hasta una intoxicación a los menores, de igual modo problemas con enjuagues con alto nivel de flour que afectan los dentículos de los niños.

Colgate Palmolive se basa en dar al cliente, algo más de lo que ellos están acostumbrados a utilizar en el momento de hacer limpieza a su boca. Por esto con un producto innovador y que además genera cambios que se ven reflejados en poco tiempo. Con esto buscamos que el enjuague bucal luminous white, sea una opción para Colgate Palmolive, para entrar a mercados en los cuales actualmente no maneja sus productos, por lo que se realizará un estudio de mercado y se buscará la mejor y más óptima opción para expandir la venta de sus productos a nuevos mercados.

1.2.Objetivos

1.2.1 General

Analizar las oportunidades para abarcar nuevos mercados internacionales, en los cuales posicionar internacionalmente el enjuague bucal luminous white.

1.2.2 Específicos

1.2.2.1 Gerencial

- Operacionalizar estrategias internacionales en relación a la propuesta del proceso de distribución en un mercado objetivo.

1.2.2.2 Financiero

- Calcular un costo promedio asequible para el mercado objetivo para asegurar la reducción del costo local, sin reducir la calidad del enjuague a exportar

1.2.2.3 Mercadeo

- Abarcar nuevos mercados internacionales generando un impacto positivo con la utilización de promociones y publicidad.

1.2.2.4 Logístico

- Utilizar los tratados de libre comercio que Colombia tiene vigentes con los diferentes países.
- Desarrollar, una ruta marítima o aérea, que sea óptima y de beneficio para ambas partes en los que la inversión sea la más eficiente.