

**Ejercicio Parte 4**  
**LAS ACCIONES DE MARKETING DE LA EMPRESA MARÉS CON**  
**HIPOTESIS DE PARTIDA Y DE TRABAJO**

DOEETSEIBUPCDireccioEmpresesPART4ExerciciTrelll

## **I.- Introducció.**

### **1.- El Sr. Marés va al banco**

El banquero estima favorable el expediente técnico y dice a Marés que no hay problemas para concederle el crédito (a pesar del pequeño problema financiero de la empresa), ya que la Empresa Marés cuenta con el apoyo de un importante grupo financiero y, en estas condiciones, el banco no arriesga mucho .

### **2.- El Sr. Marés vuelve a su empresa.**

Reune a sus colaboradores (González, Morán, Fuentes, Emilia, Elena y Cortés) para estudiar con ellos los problemas de la empresa.

Encima de la mesa hay dos documentos. Uno lleva por título "Asuntos en curso" y el otro, "Proyecto".

**Asuntos en curso:** " Asunto Chalmazel / reorganización de la empresa".

**Proyecto:** "Lanzamiento del nuevo producto".

## **II.- Planteamiento de las hipótesis de partida y de trabajo.**

### **1ª. HIPÓTESIS DE ACCIÓN**

El Sr. Marés decide dejar para más tarde su proyecto y poner a punto un Plan de acción comercial con vistas a:

- dar salida a las 2.000 unidades almacenadas.
- buscar nuevos mercados.
- aumentar las ventas.

## **2a. HIPÓTESIS DE ACCIÓN.**

El Sr. Marés anuncia a su equipo **el lanzamiento del nuevo producto** y distribuye las tareas para ello.

### **EJERCICIO 1.**

#### **1a. Hipótesis de trabajo**

#### **PREPARACION DE UN PLAN DE ACCION COMERCIAL.**

**A.) Información de base** sobre la empresa en sus distintas tareas: comercial, financiación, producción y de personal.

#### **B) Estudio del problema:**

En cada una de las áreas:

Mercado - Producto - Clientela - Distribución y servicio postventa

Considerar los temas: Análisis de las fuentes de información y determinación de la validez de las mismas a nuestro caso.

### **C) Acciones a realizar:**

En cuanto a:

Prospección - Publicidad - Promoción

### **D) Control de los resultados:**

Establecimiento del sistema de control y comprobación de los resultados previstos y, en su caso, de las acciones correctoras necesarias.

### **2a. Hipótesis de trabajo**

## **LANZAMIENTO DE UN NUEVO PRODUCTO**

Entendiendo como a tal aquél que se caracteriza por su diferenciación respecto a la competencia y con relación a los productos ya existentes.

Es preciso que la innovación sea apreciable y apreciada por el usuario-comprador.

El lanzamiento del producto debe tener en cuenta unos imperativos de tiempo y coste.

Por ello es conveniente planificar las operaciones a seguir, coordinarlas y controlarlas.

Y por la misma novedad del producto, analizar las tareas necesarias en cada uno de los servicios: comerciales, producción v administración correspondientes a las etapas

siguientes:

### 1.-Fase preparatoria de investigación

### 2.-Ensayo comercial del producto

### 3.-Lanzamiento al mercado

Establecer además las pautas de control de resultados necesaria para la evaluación del lanzamiento y corrección de desviaciones.

## EJERCICIO 2.

### Hipótesis de trabajo

Supongamos que el Sr. Marés decide lanzar su nuevo producto sin resolver previamente sus problemas inmediatos, stocks y finanzas, ni la reorganización comercial de la empresa (plan de acción).

Considerar las dificultades y los problemas que pueden surgir en los distintos departamentos (comercial, producción y administración) con motivo del lanzamiento del nuevo producto, teniendo en cuenta los análisis y diagnósticos de las situaciones por las que atraviesa la empresa Marés descritas en la **Parte 1 (de situaciones en general)**, **Parte 2 (de la estructura y organización de la empresa)** y **Parte 3 (de la situación económica y financiera)** anteriormente desarrolladas. Obtenerlo desde una visión integradora de la empresa Marés.