



**UNIVERSIDAD
CATÓLICA SANTIAGO
DE GUAYAQUIL**

**CARRERA:
ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

MARKESTRATED

INDUSTRIA # 2

FIRMA # 2



RETO LABSAG

MAYO 2015

- **INTEGRANTES:**

- MISHELL RIBADENEIRA
- HÉCTOR VINUEZA
- MICHELLE YAGUAL

- **PROFESOR TUTOR:**

- EDGAR LÓPEZ

SIMULADOR MARKESTRATED

- Markestrated es un simulador dónde se toma decisiones en función de las variables mas importantes del marketing las cuáles son: precio, estimación de demanda, canales de distribución, fuerza de venta e investigación y desarrollo.

LABSAG

V5.0

SITUACION INICIAL

- Nos designaron la firma#2 la cual, tenia dos productos SONITES (SERI y SEFA), donde nuestra posición de mercado era de 26% de mercado, teniendo dos productos con una participación del 13% cada uno.

1 -INFORMACION SOBRE EL MERCADO SONIDO

MARCAS	VENTAS EN UNIDADES	% PORCION (UNIDADES)	PRECIO DETALLE	VENTAS EN \$	% PORCION \$ VENTA
SAKA	96000	12%	278	26688000	9%
SATO	75455	9%	420	31691100	10%
SERI	96000	12%	420	40320000	13%
SEFA	65110	8%	635	41344850	13%
SIMO	90942	11%	195	17733690	6%
SICA	96000	12%	340	32640000	10%
SOTO	96000	12%	485	46560000	15%
SOLO	47716	6%	400	19086400	6%
SUXI	45903	6%	225	10328180	3%
SUTE	96000	12%	470	45120000	14%
	805126				
TOTAL	805.126	100%		311512213	100%

PERIODO 0

MARCAS	SERI	SEFA
PRODUCCION (Unidades)	96,000	65,110
UNIDS VENDI.(Unidades)	96,000	65,110
INVENTARIO (Unidades)	-	-
PRECIO FINAL. (\$)	420	635
PRECIO PROM.(\$)	258	392
COSTO TRANS.(\$)	176	241
INGRESOS	24,815	25,540
COSTO PRODS VENDIDOS	16,903	15,693
COSTO INVENTARIOS	-	-
PUBLICIDAD	2,800	1,350
CONTRI.BRUTA DE MARKETING	5,112	8,497
		13,609

PERIODO 1

MARCAS	SERI	SEFA
PRODUCCION (Unidades)	142,800	97,200
UNIDS VENDI.(Unidades)	142,800	97,200
INVENTARIO (Unidades)	-	-
PRECIO FINAL. (\$)	458	692
PRECIO PROM.(\$)	283	429
COSTO TRANS.(\$)	155	212
INGRESOS	40,399	41,714
COSTO PRODS VENDIDOS	22,143	20,622
COSTO INVENTARIOS	-	-
PUBLICIDAD	3,100	1,650
CONTRI.BRUTA DE MARKETING	15,156	19,442
		34,598

Para obtener estos resultados se aumento la producción en el porcentaje del PBN (Producto bruto nacional) y nos arriesgamos a aumentarle un 20% mas debido a que teníamos una alta participación de mercado en cada uno. También aumentamos la fuerza de ventas en 5 vendedores cada uno y aumentamos publicidad.

PERIODO 2

MARCAS	SERI	SEFA
PRODUCCION (Unidades)	267,600	196,800
UNIDS VENDI.(Unidades)	267,600	196,800
INVENTARIO (Unidades)	-	-
PRECIO FINAL. (\$)	499	754
PRECIO PROM.(\$)	312	470
COSTO TRANS.(\$)	142	192
INGRESOS	83,449	92,486
COSTO PRODS VENDIDOS	37,934	37,793
COSTO INVENTARIOS	-	-
PUBLICIDAD	3,334	2,195
CONTRI.BRUTA DE MARKETING	42,180	52,498
		94,678

Para el periodo 2 se decidió aumentar la producción en función de la participación de mercado, teniendo como resultado un inventario cero, la fuerza de ventas se aumento a 120 vendedores según la intención de compra. La publicidad también se aumento en comparación con el periodo anterior.

PERIODO 3

MARCAS	SERI	SEFA
PRODUCCION (Unidades)	416,400	398,400
UNIDS VENDI.(Unidades)	416,400	398,400
INVENTARIO (Unidades)	-	-
PRECIO FINAL. (\$)	520	700
PRECIO PROM.(\$)	325	437
COSTO TRANS.(\$)	101	138
INGRESOS	135,262	174,106
COSTO PRODS VENDIDOS	42,259	54,993
COSTO INVENTARIOS	-	-
PUBLICIDAD	4,238	2,632
CONTRI.BRUTA DE MARKETING	88,765	116,481
		205,246

En el periodo 3 tomamos en cuenta la participación de mercado para planificar nuestra siguiente producción, en cuanto a los vendedores se aumentaron 55 vendedores además de que se realizo inversión en investigación y desarrollo para crear un SONITE nuevo y un VODITE nuevo. La publicidad incremento en relación al periodo anterior.

PERIODO 4

MARCAS	SERI	SEFA	SECO	VELA
PRODUCCION (Unidades)	837,584	448,000	60,000	151,392
UNIDS VENDI.(Unidades)	837,584	338,665	60,000	151,392
INVENTARIO (Unidades)	-	109,335	-	-
PRECIO FINAL. (\$)	567	763	600	480
PRECIO PROM.(\$)	353	473	372	288
COSTO TRANS.(\$)	85	126	246	119
INGRESOS	295,961	160,121	22,348	43,601
COSTO PRODS VENDIDOS	71,585	42,718	14,741	17,971
COSTO INVENTARIOS	-	1,586	-	-
PUBLICIDAD	6,238	5,632	3,000	3,000
CONTRI.BRUTA DE MARKETING	218,138	110,185	4,607	22,630
				355,560

Para tener estos resultados se aprobaron nuevos proyectos como son el producto SECO y VELA de los cuales se tomo la decisión de aumentar la producción en función de la participación del mercado, además se aumento fuerza de ventas y publicidad para así obtener una mayor contribución neta de marketing. También se realizo inversión en cuanto a investigación y desarrollo creando un nuevo VODITE el cual fue exitoso.

PERIODO 5

MARCAS	SERI	SEFA	SECO	VELA	VENU
PRODUCCION (Unidades)	828,000	480,000	96,000	150,000	100,000
UNIDS VENDI.(Unidades)	286,515	480,000	96,000	150,000	52,097
INVENTARIO (Unidades)	541,485	-	-	-	47,903
PRECIO FINAL. (\$)	360	667	610	523	750
PRECIO PROM.(\$)	220	417	380	314	450
COSTO TRANS.(\$)	61	169	171	112	244
INGRESOS	63,056	200,368	36,501	47,088	23,444
COSTO PRODS VENDIDOS	17,454	81,204	16,460	16,823	12,722
COSTO INVENTARIOS	4,123	-	-	-	1,462
PUBLICIDAD	6,000	5,000	2,000	1,000	1,000
CONTRI.BRUTA DE MARKETING	35,479	114,164	18,041	29,265	8,259
					205,208

Para el periodo 5 tomamos la decisión de planificar la producción de 5 productos que teníamos de los cuales 3 eran SONITES y 2 VODITES, esa planificación se la hizo en función de la participación de mercado. Se aumento en fuerza de ventas y publicidad más que todo en los productos nuevos y que estaban posicionándose en el mercado.

PERIODO 6

MARCAS	SERI	SEFA	SECO	VELA	VENU
PRODUCCION (Unidades)	12,000	496,894	186,243	260,748	-
UNIDS VENDI.(Unidades)	553,485	496,894	186,243	260,748	47,903
INVENTARIO (Unidades)	-	-	-	-	-
PRECIO FINAL. (\$)	360	612	610	523	750
PRECIO PROM.(\$)	221	383	380	314	450
COSTO TRANS.(\$)	69	119	205	158	276
INGRESOS	122,138	190,261	70,835	81,823	21,556
COSTO PRODS VENDIDOS	37,972	59,035	38,210	41,204	13,219
COSTO INVENTARIOS	-	-	-	-	-
PUBLICIDAD	6,990	5,340	9,000	10	5
CONTRI.BRUTA DE MARKETING	77,175	125,886	23,625	40,608	8,333
					275,628

Para el periodo 6 tomamos la decisión de planificar la producción de 4 de los 5 productos que teníamos, ya que nos dimos cuenta que éramos los únicos compitiendo en el mercado de VODITES y nos estábamos entre nosotros mismos quitando participación de mercado, no producimos nada en VENU y realizamos un proyecto de I&D para crear un nuevo SONITE y abarcar de esta manera un nuevo segmento de mercado en el que no estábamos posicionados.

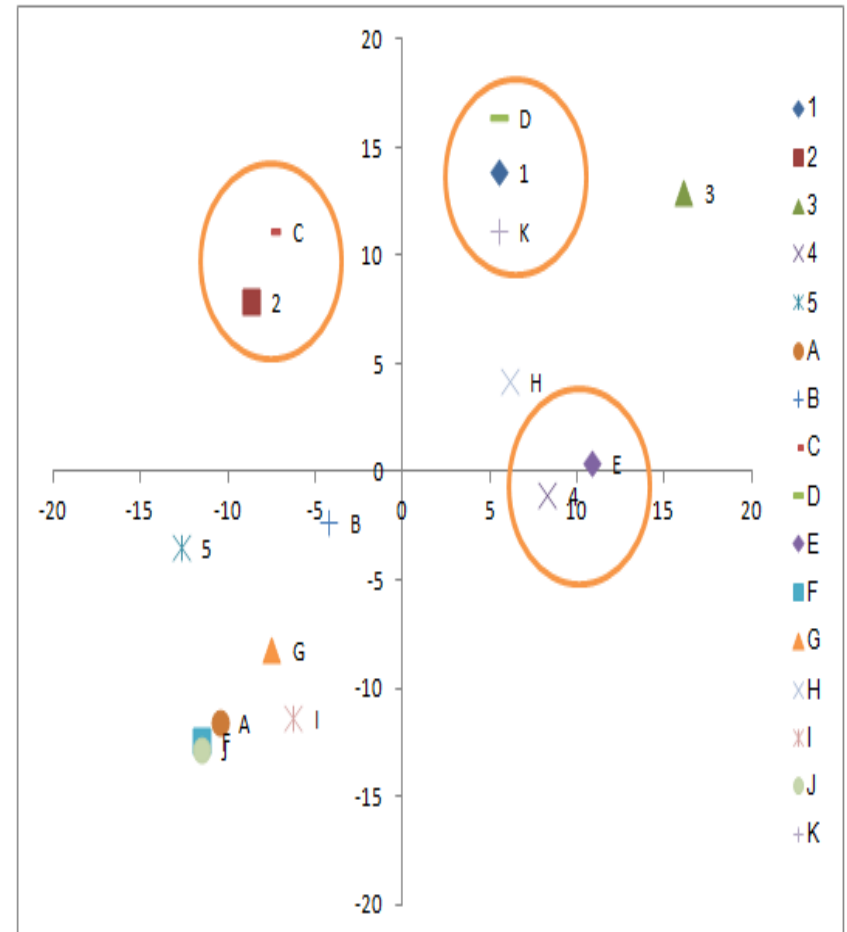
PERIODO 7

MARCAS	SERI	SEFA	SECO	VELA
PRODUCCION (Unidades)	891,600	418,400	414,400	612,000
UNIDS VENDI.(Unidades)	891,600	319,180	206,853	612,000
INVENTARIO (Unidades)	-	99,220	207,547	-
PRECIO FINAL. (\$)	344	460	610	380
PRECIO PROM.(\$)	211	283	381	228
COSTO TRANS.(\$)	59	95	179	72
INGRESOS	188,403	90,463	78,846	139,536
COSTO PRODS VENDIDOS	52,848	30,198	37,107	43,760
COSTO INVENTARIOS	-	1,361	5,399	-
PUBLICIDAD	6,000	6,000	7,000	10
CONTRI.BRUTA DE MARKETING	129,555	52,904	29,340	95,766
				307,566

En el periodo 7 , tenia cada producto posicionado en un segmento, tuvimos que aumentar nuestra producción en los cuatro productos que por el momento teníamos, nuestro nuevo SONITE no había sido aprobado por falta de presupuesto, así que para esta decisión le aumentamos el presupuesto, para lograr una mayor venta ya que nos habíamos quedado con inventarios aumentamos la publicidad y redistribuimos nuestra fuerza de venta casi al doble, para potenciar los canales en los que se estaban vendiendo nuestros productos.

AXIS 2: POTENCIA PERCIBIDA (AUMENTA DE ABAJO A ARRIBA)

	PUNTOS	IDEA	SEGMENTO	COORD.AXIS1	COORD.AXIS2
	1	1		5,5	13,9
	2	2		-8,7	7,9
	3	3		16,1	12,9
	4	4		8,3	-1,1
	5	5		-12,7	-3,5
RESULTADOS	A	SAKA		-10,5	-11,6
	B	SATO		-4,2	-2,3
	C	SERI		-7,5	11,1
	D	SEFA		5,5	16,4
	E	SECO		10,8	0,4
	F	SIMO		-11,5	-12,4
	G	SICA		-7,5	-8,2
	H	SOTO		6,1	4,2
	I	SOLO		-6,3	-11,4
	J	SUXI		-11,5	-12,8
K		SUTE		5,5	11,1



PERIODO 8

MARCAS	SERI	SEFA	SECO	SELU	VELA
PRODUCCION (Unidades)	1,242,000	256,019	236,000	400,000	1,186,059
UNIDS VENDI.(Unidades)	1,242,000	256,019	234,019	167,883	1,186,059
INVENTARIO (Unidades)	-	-	1,981	232,117	-
PRECIO FINAL. (\$)	361	328	610	600	399
PRECIO PROM.(\$)	222	203	381	375	239
COSTO TRANS.(\$)	55	74	157	131	63
INGRESOS	275,577	51,885	89,132	62,907	283,943
COSTO PRODS VENDIDOS	67,824	19,038	36,772	21,944	74,470
COSTO INVENTARIOS	-	-	42	4,096	-
PUBLICIDAD	15,000	15,000	15,000	20,000	10
CONTRI.BRUTA DE MARKETING	192,753	17,847	37,318	16,866	209,462
					474,247

En este periodo el 8, ya tuvimos aprobado el nuevo SONITE llamado SELU al ser un producto nuevo no tenía el posicionamiento suficiente para vender toda la producción por lo cual también le inyectamos más publicidad que al resto de productos. En este periodo también reducimos los costos de algunos productos para obtener un margen de utilidad mucho más alto.

PERIODO 9

MARCAS	SERI	SEFA	SECO	SELU	VELA
PRODUCCION (Unidades)	1,850,039	274,400	251,200	800	1,623,429
UNIDS VENDI.(Unidades)	1,850,039	252,415	193,704	175,550	1,623,429
INVENTARIO (Unidades)	-	21,985	57,496	57,367	-
PRECIO FINAL. (\$)	379	344	512	630	418
PRECIO PROM.(\$)	233	212	319	393	251
COSTO TRANS.(\$)	52	70	115	145	60
INGRESOS	431,077	53,630	61,754	69,053	407,156
COSTO PRODS VENDIDOS	96,898	17,570	22,185	25,459	97,331
COSTO INVENTARIOS	-	191	823	1,040	-
PUBLICIDAD	15,000	5,000	6,500	6,500	1,000
CONTRI.BRUTA DE MARKETING	319,180	30,869	32,245	36,054	308,825
					727,173

Para el periodo 9 nos enfocamos más en nuestros productos estrella como lo eran SERI y VELA, apostamos por producir lo aún más, aumentamos y redistribuimos nuestra fuerza de venta, además realizamos proyectos de reducción de costos para los dos productos en los que nos estábamos enfocando.

PERIODO 10

MARCAS	SERI	SEFA	SECO	SELU	VELA
PRODUCCION (Unidades)	2,080,000	270,499	152,807	86,400	2,000,000
UNIDS VENDI.(Unidades)	1,697,495	292,484	210,303	125,873	1,049,030
INVENTARIO (Unidades)	382,505	-	-	17,894	950,970
PRECIO FINAL. (\$)	248	375	558	686	328
PRECIO PROM.(\$)	153	232	348	429	197
COSTO TRANS.(\$)	33	69	112	151	44
INGRESOS	259,061	67,950	73,182	53,955	206,449
COSTO PRODS VENDIDOS	56,390	20,151	23,491	19,009	46,514
COSTO INVENTARIOS	1,461	-	-	311	4,849
PUBLICIDAD	16,000	6,500	3,000	1,500	10,000
CONTRI.BRUTA DE MARKETING	185,210	41,298	46,690	33,135	145,086
					451,419

En el periodo 10 ya obtuvimos los resultados de todas las decisiones realizadas, en algunos productos logramos reducir costos al máximo aunque tuvimos inventarios en tres líneas de producto.

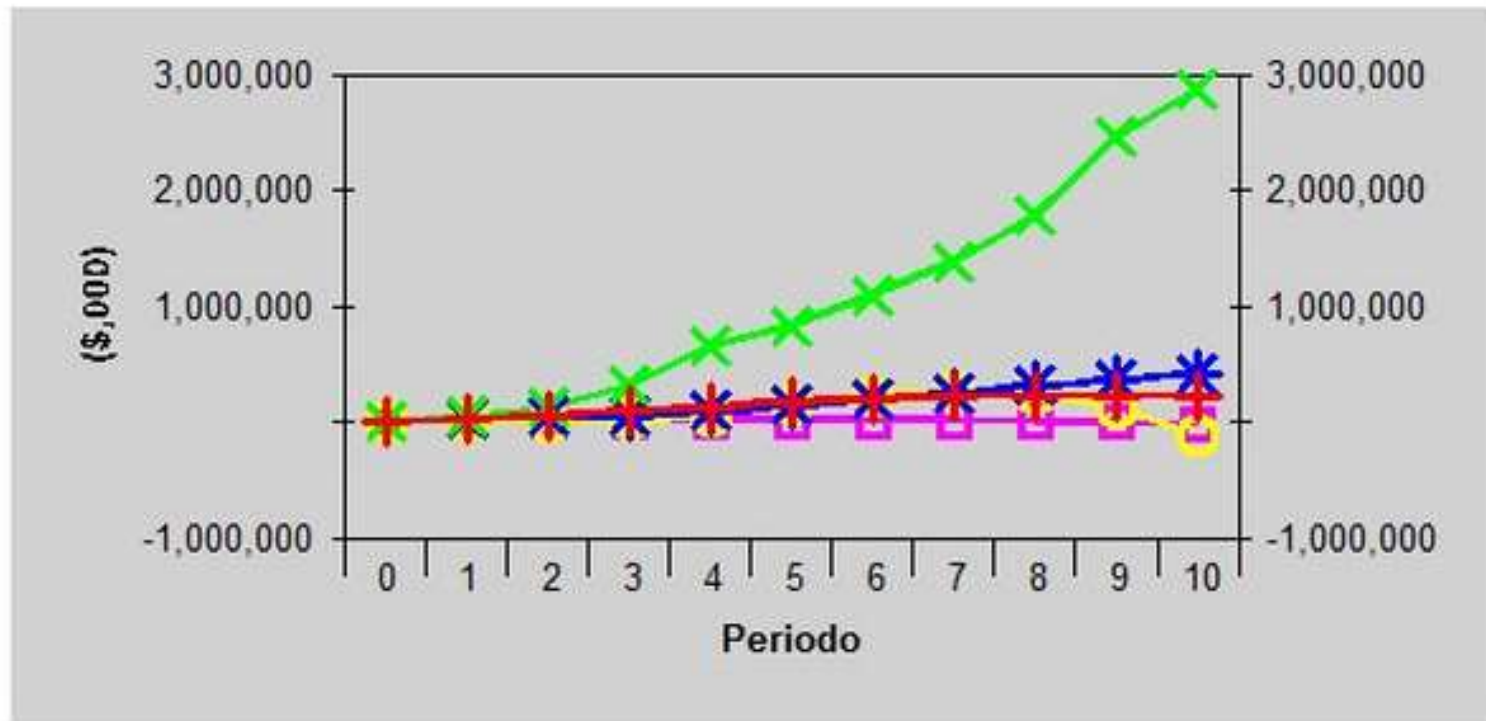
CONCLUSION

Con nuestra participación en esta competencia, nos hemos dado cuenta de la importancia que es saber tomar buenas decisiones.

Markestrated es una plataforma que nos ha ayudado a mejorar nuestra forma de análisis en la toma de decisiones de una empresa, teniendo en cuenta muchos factores tanto internos como externos que pueden facilitar el buen resultado de la misma.

Comportamiento de la Firma #2

Contribución Neta de Marketing Acum. - MARKESTRATED



+ Firma 1
 * Firma 2
 * Firma 3
 - Firma 4
 - Firma 5

FIRMAS	Periodo 0	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5	Periodo 6	Periodo 7	Periodo 8	Periodo 9	Periodo 10
Firma 1	9,456	29,328	62,544	104,914	139,428	181,288	205,766	221,627	225,270	226,392	227,220
Firma 2	12,419	44,839	131,726	321,737	659,447	837,301	1,098,913	1,387,721	1,780,620	2,464,173	2,875,297
Firma 3	10,097	29,664	45,329	66,763	94,409	145,668	199,937	253,550	309,263	365,440	421,458
Firma 4	7,271	9,728	11,791	19,510	63,466	155,049	234,201	270,532	257,150	127,879	-100,999
Firma 5	6,063	10,516	13,512	16,069	17,328	18,090	16,731	12,924	6,589	-1,962	-12,595

MARKESTRATED NIVEL 1 - Contribución Neta de Marketing (\$)

Pto.	Simulador	Industria	Firma	Periodo 0	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5	Periodo 6	Periodo 7	Periodo 8	Periodo 9	Periodo 10
1	MARKESTRATED	RMAYO2015	3 4	7271.00	22925.00	76445.00	222727.00	493715.00	796728.00	1199838.00	1706059.00	2407035.00	3102218.00	3965471.00 Ganador
2	MARKESTRATED	RMAYO2015	2 2	12419.00	44839.00	131726.00	321737.00	659447.00	837301.00	1098913.00	1387721.00	1780620.00	2464173.00	2875297.00 Ganador
3	MARKESTRATED	RMAYO2015	3 2	12419.00	39366.00	91744.00	163042.00	270216.00	372862.00	471973.00	561746.00	634277.00	698351.00	768698.00
4	MARKESTRATED	RMAYO2015	1 1	9456.00	22683.00	43095.00	88714.00	159158.00	272330.00	354311.00	469564.00	593913.00	653732.00	714867.00
5	MARKESTRATED	RMAYO2015	1 2	12419.00	31784.00	59638.00	102091.00	172475.00	250982.00	353436.00	387212.00	445576.00	526632.00	625522.00
6	MARKESTRATED	RMAYO2015	1 5	6063.00	30971.00	86249.00	168844.00	281300.00	431849.00	550747.00	653500.00	671741.00	626910.00	548518.00
7	MARKESTRATED	RMAYO2015	2 3	10097.00	29664.00	45329.00	66763.00	94409.00	145668.00	199937.00	253550.00	309263.00	365440.00	421458.00
8	MARKESTRATED	RMAYO2015	3 3	10097.00	20737.00	25191.00	37480.00	79918.00	129216.00	174740.00	205934.00	248144.00	296752.00	354254.00
9	MARKESTRATED	RMAYO2015	1 3	10097.00	37526.00	76363.00	110481.00	144248.00	183133.00	181759.00	186722.00	193887.00	216498.00	317220.00
10	MARKESTRATED	RMAYO2015	2 1	9456.00	29328.00	62544.00	104914.00	139428.00	181288.00	205766.00	221627.00	225270.00	226392.00	227220.00
11	MARKESTRATED	RMAYO2015	3 5	6063.00	10198.00	21976.00	22647.00	17766.00	18212.00	25854.00	40432.00	61069.00	78523.00	118524.00
12	MARKESTRATED	RMAYO2015	3 1	9456.00	20893.00	33769.00	53839.00	68633.00	80480.00	83741.00	71228.00	60493.00	36542.00	-10399.00
13	MARKESTRATED	RMAYO2015	2 5	6063.00	10516.00	13512.00	16069.00	17328.00	18090.00	16731.00	12924.00	6589.00	-1962.00	-12595.00
14	MARKESTRATED	RMAYO2015	2 4	7271.00	9728.00	11791.00	19510.00	63466.00	155049.00	234201.00	270532.00	257150.00	127879.00	-100999.00
15	MARKESTRATED	RMAYO2015	1 4	7271.00	40370.00	90241.00	120069.00	120801.00	96051.00	53112.00	-3422.00	-75377.00	-173948.00	-388223.00

GRACIAS



Prof. Edgar López

Héctor Vinueza

Michelle Yagual

Mishell Ribadencira

