CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El siguiente capítulo versa en conclusiones basadas en los datos recopilados de nuestra investigación de campo, la cual nos permite dar recomendaciones al consumidor como a la empresa interesada.

1. CONCLUSIONES

De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación de mercado sobre la aceptación de un protector plástico para el calzado, concluimos lo siguiente:

- Que las condiciones de mercado son apropiadas para el lanzamiento del protector plástico para el calzado, ya que cuando se pudo comprobar las personas se muestran interesadas en el uso del producto, ya que lo consideran como una necesidad.
- Se concluye que los consumidores prefieren realizar sus compras en los almacenes ya que aprovechan la ocasión para adquirir otro tipo de producto.
- Podemos concluir que las personas tienen preferencia a que el protector de calzado sea un producto durable y en colores claros principalmente hielo y azul.
- Se concluye que la investigación de mercado ha sido una herramienta valiosa para determinar el grado de aceptación del consumidor hacia un protector plástico para el calzado, la cual fue realizada de manera objetiva y real; de la cual se obtuvieron resultados positivos. Tanto para el grupo investigador como para cualquier persona interesada en el tema.

2. RECOMENDACIONES

2.1 RECOMENDACIONES A LA EMPRESA

De acuerdo con las conclusiones formuladas anteriormente recomendamos que:

- La empresa interesada debe de utilizar la investigación de mercado como una herramienta de apoyo que permita orientar de mejor manera los recursos y esfuerzos relacionados con el lanzamiento de nuevos productos.
- El lanzamiento del nuevo producto debe de ser acompañado de una campaña publicitaria intensiva a efecto de dar a conocer el producto y sus ventajas.
- Recomendamos que el medio publicitario más apropiado para dar a conocer el producto es el medio televisivo, complementado con la prensa escrita, ya que estos medios permiten al consumidor tener una visión más acertada de lo que es el producto.
- En cuanto a los canales para hacer llegar el producto al consumidor consideramos como más apropiado el uso de canales mayoristas, especialmente almacenes y supermercados, ya que permite al consumidor realizar otro tipo de compras.
- También es conveniente que la empresa ponga en práctica un programa promocional en la etapa de introducción del producto con el objeto de crear demanda del mismo y así de esta manera asegurar su participación en el mercado.
- Introducir el producto con un pequeño descuento sobre su

precio de lista.

- Por el precio de un par llevese otro.
- Por la compra de un producto llevese completamente gratis el protector.

- La empresa productora debe proporcionar las indicaciones necesarias para el uso adecuado del producto las cuales deberán estar en un lugar visible del empaque del mismo.

2.2 RECOMENDACIONES AL CONSUMIDOR

- Se le recomienda al consumidor que le de uso adecuado al pro tector plástico.
Tomando en cuenta las condiciones que se dan a conocer a tra vés de los medios publicitarios.

- Además se le recomienda leer las instrucciones escritas en - la viñeta del producto, en la cual describe como es su uso, que es un producto lavable, que no lo someta a temperatura - candente (fuego) porque tiende a derretirse.

- Se recomienda al consumidor que aproveche la compra de este producto en su etapa introductoria, para que éste por sí mis mo determine el beneficio que presta dicho producto.