

Sector

Gran Consumo

Nivel

6

Temáticas

Estrategia de internacionalización

Gestión económico-financiera

Gestión de operaciones

Marketing estratégico

Modalidad

Competitivo

Tiempo

32 a 48 horas



GlobalMarket reproduce el escenario competitivo de diversas compañías productoras de bebidas de gran consumo que deben competir entre sí.

Las compañías producen y comercializan tres líneas de bebidas:

- Refrescos
- Isotónicas
- Zumos

El simulador focaliza su actuación sobre el diseño de producto, marketing y comercialización de los productos. El simulador considera 7 mercados, 3 segmentos de demanda (Jóvenes, adultos y deportistas) y 3 canales de comercialización (Tienda, Gran superficie y hostelería).

Dos áreas clave en este simulador son el desarrollo de una marca y el posicionamiento del producto en el punto de venta.



Los participantes deberán tomar decisiones relacionadas con:

Mercados

Entrada en nuevos mercados.

Precios

Precios por producto y mercado.

Productos

Amplitud de gama, calidad del producto, packaging e innovación de producto.

Marca

Priorización de segmentos de mercado y gasto en promoción de marca por producto y mercado. Contratación de celebridades.

Comercialización

Promoción del producto en punto de venta, descuento por producto y punto de venta, modalidad logística e incentivos del equipo de ventas.

Producción

Adquisición de nuevas fábricas, inversión en desarrollo tecnológico, unidades a producir por producto.

Porcentaje de gasto de mantenimiento de fábrica.

Capacitación

Desarrollo de las capacidades de la organización.

Financiación bancaria

Solicitud de presupuesto a corto y largo plazo a la banca. Distribución de dividendos.

Investigación de mercado

Compra de investigaciones.

