

Plan de Marketing

Índice

- Análisis de la competencia. A continuación, deberán explicar cuál es su competencia directa e indirecta e identificar a los competidores de cada tipo y colocar sus productos.

Competencia Directa: en la competencia directa hacia nuestro producto están las aplicaciones que ofrecen un servicio parecido al nuestro. Los cuales la mayoría tienen una buena opinión o reseña de lo que brindan y además de que llevan varios años de servicio y son gratis. Entre sus productos más recomendados podemos encontrar los siguientes:

1. SinGLU10
2. Find me gluten free
3. Índice Glucémico par diabético
4. Diabetes & Diet tracker

Competencia Indirecta: en la competencia indirecta están aquellos productos que ofrecen un servicio que satisface las mismas necesidades que nuestro producto brinda, que, sin embargo, no son tan específicos como lo que ofrecemos. Entre ellos podemos encontrar:

1. Nutricionistas en línea
2. Páginas gratis en Google
3. Apps de control (se utilizan con aparatos)
4. Creadores de contenido relacionado (videos y programas)



- Estrategia competitiva. A continuación, deberán escoger cuál será su principal estrategia competitiva, esta puede ser ya sea **su nicho de mercado**, diferenciación o costos, deben escoger solo una de las tres y explicar cómo utilizarán la misma.

El nicho de mercado:

Refiriéndonos a un grupo masivo de personas que comparten la misma condición.

Estrategia 1: promocionar nuestra app en diferentes clínicas ya sea pantallas, anuncios, folletos, recomendar a los doctores que se especializan en esta área.

Estrategia 2: llevar la aplicación a distintos programas que tienen un público variado para promocionar nuestro producto, como, por ejemplo:

1. Buen Día (Teletica)
2. Radio Disney (Mianuncio.com)
3. Giros (Repretel)

Ventaja competitiva: A continuación, explicar cuáles son los aspectos únicos del producto y/o servicios difíciles de copiar, sin embargo, estos no pueden ser basados en el precio.

En nuestras ventajas competitivas está la opción que a base de los alimentos que posee, brinde una receta acorde a su condición, además de que brinda la información necesaria de cada alimento o producto para beneficio de su salud, y le brinda las recetas semanales que vayan acorde a sus necesidades y en las tiendas en los que los puede conseguir.



- Mezcla de marketing: A continuación, deberán explicar ampliamente la mezcla de marketing.
 - Producto:
 - Descripción:

Una herramienta que brinda recetas con los alimentos que tenga disponibles para el control de salud, además contiene información de los alimentos a consumir y donde puede encontrarlos.
 - Atributos:

Que su contenido sea de fácil acceso y uso, brinda todo lo necesario acorde a sus necesidades, es muy seguro y confiable, con actualizaciones periódicas de la app.
 - Empaque.

Su funcionamiento primariamente es disponible en un dispositivo Android y/o IOS.
 - Presentaciones a la venta.

Solo tenemos una presentación a la venta por lo que es la única que se podrá encontrar.



- Precio:

- Análisis del precio de competidores del mercado.

La mayoría de aplicaciones con las que competimos ofrecen su servicio gratuito y si no, las más bajas son de un precio de aproximadamente ₡6000

- Estrategia de precio:

Nuestra estrategia de precio es ofrecer una buena app por un precio razonable, el cual sea accesible para la gran mayoría de personas, pero también tengamos una ganancia

- A quienes va dirigido:

Esta aplicación va dirigida a personas con una necesidad de dieta específica y con problemas de diabetes y celíacos

- Plaza:

- Puntos de venta:

Esta aplicación se podrá descargar mediante la playstore en dispositivos Android y la appstore en los dispositivos IOS, también desde Google en la página web.

- Logística.

Para ingresar la aplicación a las plataformas de descarga es necesario pagar una tarifa de aproximadamente 25usd.



- Publicidad y promoción:

- Creación de páginas web o redes sociales.

Se creará una página web en la que los usuarios podrán encontrar información de la aplicación y además poder descargarla en cualquier dispositivo desde la misma.

- Brochures, banners, etc.

Los brochures se crearán para llevar la información impresa a la gente directamente y los banners para la página web y la imagen de esta.

- Brindar los ejemplos visuales.

Se hará un video para compartir como publicidad y promocionar la app, el video será informativo por lo que los usuarios podrán recibir la información y que también será encontrado en la página web.

- Tipo de promociones que van a dar con el producto:

- 2 x 1.
- Regalías.
- Descuentos en ferias.
- Etc. (descuento dependiendo del plan de pago)

