

RESUMEN EJECUTIVO

La empresa Tezan inicio sus actividades El 27 de febrero de 2020 en la ciudades de Tarija-cercado casa matriz avenida Jorge Paz Galarza, N° 4632 Barrio San Jorge con matricula de registro en impuestos nacionales NIT 4014795013 su fundador es el señor Juan Luis Colque Mendoza con matricula.

La empresa produce variedad de productos como: Te de zanahoria, infusión de sultana, mate de manzanilla, Te verde, Te negro, gelatinas sabor izadas, gelatina sin sabor.

El propósito de este trabajo del estudio es ayudar a la empresa TEZAN a implementar estrategias de posicionamiento en el mercado tarijeño y pueda introducirse en la mente de los consumidores de la ciudad de Tarija, como también poner en práctica los conocimientos y habilidades aprendidas durante la carrera.

Es importante mencionar que el mercado nacional ofrece grandes posibilidades para este negocio pero también es cierto que debido a su tamaño y complejidad es difícil penetrarlo y dominarlo por lo que nos hemos enfocado en la región de Tarija

De acuerdo a uno de los socios en este negocio lo más importante son los clientes por lo que se ha venido trabajando en cumplir con la satisfacción del cliente, dar una atención de calidad al mismo, capacitar al personal y ser muy puntuales en sus servicios. Debido a este crecimiento hay una necesidad de establecer un mercado potencial, segmentación de mercado, canales de distribución, estrategia de posicionamiento de la marca en general. Por lo que el presente trabajo surge de la preocupación de los socios por tener una estrategia de posicionamiento para la marca "TEZAN".

Para esto realizaremos la investigación de mercados, para determinar el problema y así ponernos objetivos para llegar a solucionar el problema y coadyuvar en la solución, y así mejorar las ventas y la posición en la mente del consumidor de los clientes y posibles nuevos clientes de la empresa TEZAN S.R.L.

Para ¿Qué estrategias de posicionamiento se deberían diseñar para la empresa TEZAN para que se posicione en la mente de los consumidores de la ciudad de Tarija?

Se llega a la conclusión de que el producto de Tezan tiene que tener mejores formas y medios de llegar a los clientes ya que hay una gran participación favorable y también una participación desfavorable, que la empresa debe tomar en cuenta para penetrar en la mente del consumidor.

Se le recomienda a la empresa mantener más informados a los clientes de sus productos para que así no estén cautivos ante la competencia de Tezan.

