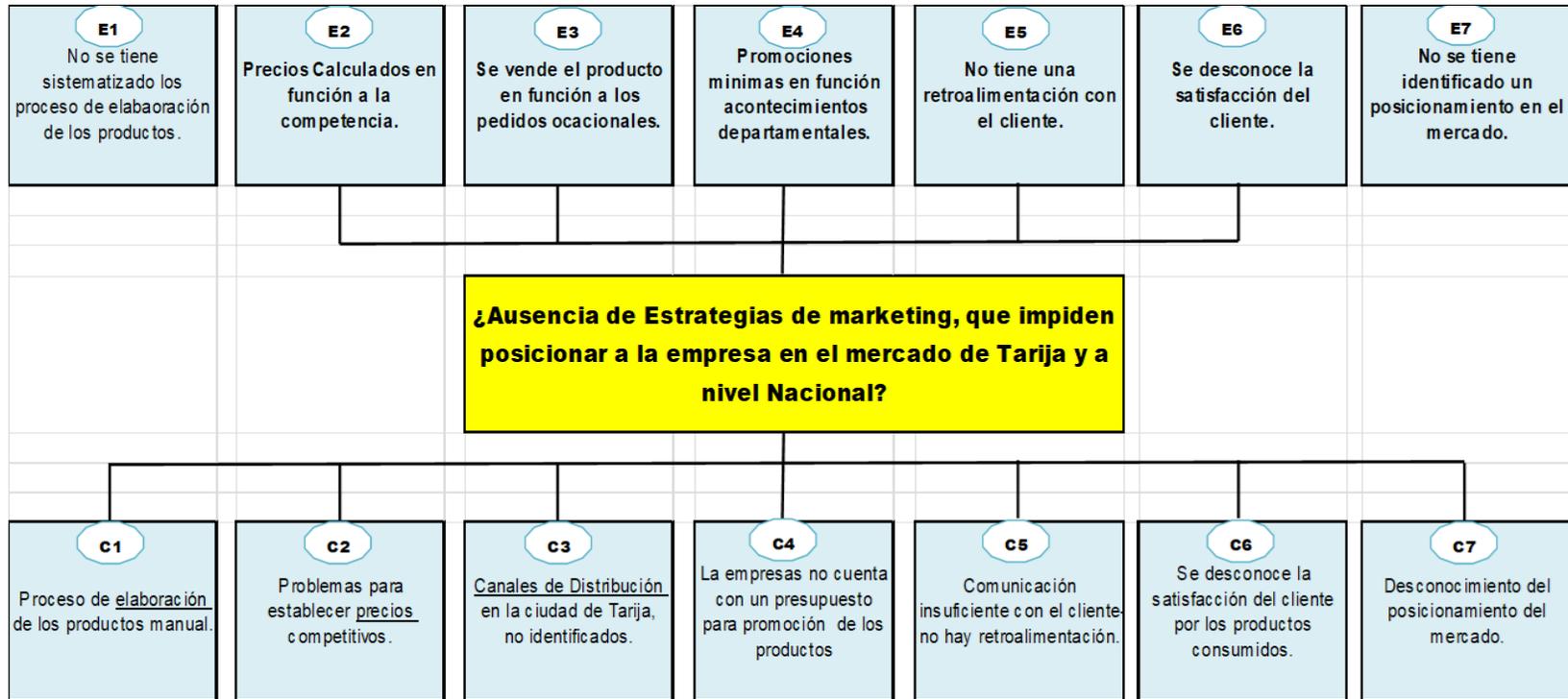


ANEXOS

Anexo N.º 1 **ARBOL DE PROBLEMAS / SOLUCIÓN**

ARBOL DE PROBLEMAS



Fuente: Elaboración propia

ARBOL SOLUCIÓN



Fuente: Elaboración propia

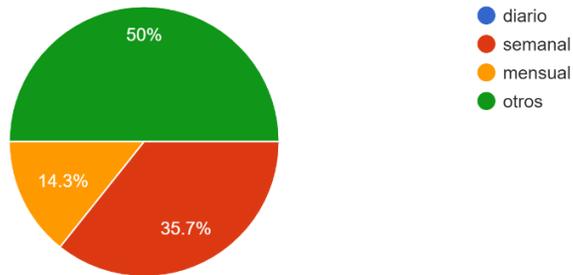
Anexo N.º 2

DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LAS MUESTRAS

ENCUESTA PILOTO

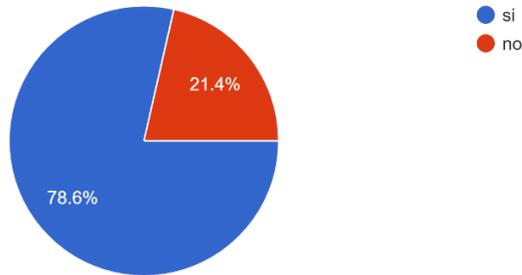
con que frecuencia usted consume vinos o singanis

14 respuestas



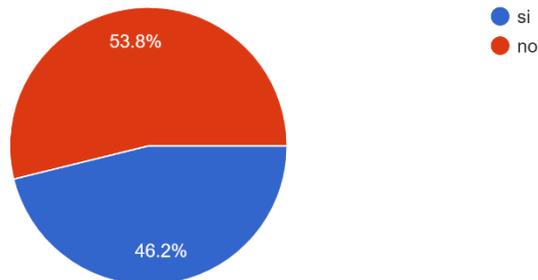
usted compra vinos o singanis

14 respuestas



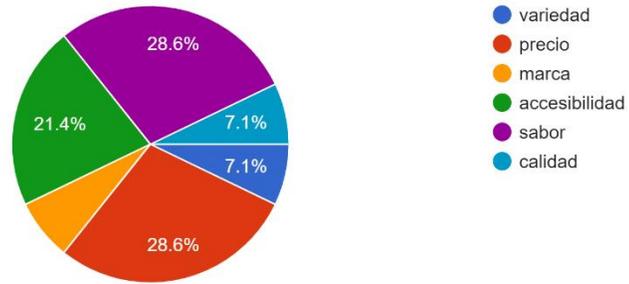
conoce usted bodegas de vinos y singanis "Campañas Chapacas"

13 respuestas



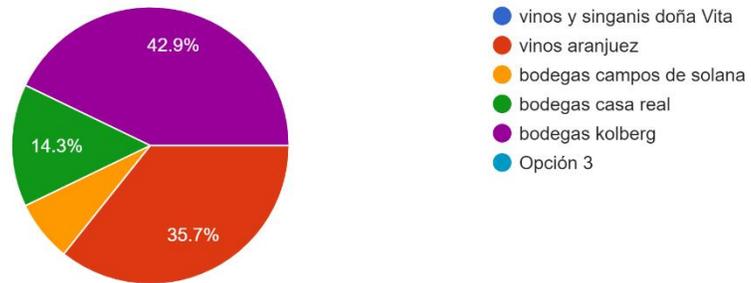
que características usted toma en cuenta al momento de compra vinos o singanis

14 respuestas



que marca de vinos y singanis consume usted

14 respuestas



ANEXO N.º 3

Entrevista al Señor Ruddy Barrón Gerente General

1. ¿ De dónde nace la idea de negocio?

La idea de negocio nace de su padre el Sr Ruddy Barrón en el municipio de Camargo ya que la familia tiene viñedos y por ende tiene el conocimiento en la industria.

2.- ¿Qué tipo de empresa es?

Es una empresa unipersonal ya que todavía no está muy bien establecida en el mercado por ahora están en la parte artesanal.

3.- ¿Qué productos elaboran?

Variedad de vinos y singanis

Como ser:

- ▶ Vinos pateros
- ▶ Vinos de mesa
- ▶ Vinos artesanales
- ▶ Vinos oporto
- ▶ singanis

4.- ¿Cuál es el producto que genera más ingresos?

Todos los vinos salen de producción y en diferentes fechas, pero más que todo se vende nuestro vino patero en nuestra edición de vinos Jack y Ross más que todo y un vino sabor a chocolate y sobre todo nuestro patero denominado “quita Calzón”.

5.- ¿El consumo de estos productos beneficio económicamente al departamento?

Si, beneficia ya que estamos inscritos en todos los regímenes que nos exigen para poder estar en el mercado.

6.- ¿Con cuántos trabajadores cuenta la empresa?

La empresa cuenta con 3 familiares adentro de la empresa 4 personas que nos ayudan en la elaboración de los productos y una contadora que esta al cargo de todo el sistema contable.

7.- ¿Tiene alguna sucursal en Tarija o en el país?

Si, en Tarija estamos ubicados en el barrio de la ex terminal donde se puede pasar a degustar nuestros vinos también hacemos un tour con la ruta del vino haciendo conocer las bodegas.

En el país tenemos en Cochabamba la paz y santa cruz, en los otros departamentos tenemos personas encargadas de promocionarnos en ferias ya que estamos inscritos en los sindicatos de ferias de emprendimientos del todo el país.

8.- ¿Hace distribuciones al interior del país?

Si se hacemos si algún cliente está interesado en los envíos ya que contamos con contratos con diferentes flotas.

9.- ¿Qué empresa considera su mayor competencia?

En Tarija hay muchas competencias ya que hay empresas establecidas hace muchos años atrás con más trayectoria y experiencia en el rubro como ser

Doña Vita ya que elaboramos los mismos productos

Kohlberg

Campos de solana

Aranjuez

Y sobre empresas que no aportan ni al departamento y están de forma ilegal es decir los productos del contrabando ya que no solo nos perjudica a nosotros si no a las demás empresas.

10.- ¿Participa la empresa en algunas ferias productivas del departamento o del país?

Si, participamos, estamos en varios sindicatos de ferias productivas, empresariales donde hacemos lo posible para llegar y sobre todo seguir haciéndonos conocer más cada día y cada oportunidad.

11.- ¿Cuenta usted con algún plan de marketing?

No, no contamos con uno en específico nos hacemos conocer en ferias y redes sociales personales, como ser la mía (gerente)

Pero Una específica no tenemos.

12.- ¿Estaría dispuesto a invertir en un plan de marketing que lo ayude a conocerse más?

Claro, que si estaríamos dispuestos ya que esto nos ayudaría crecer más para llegar a más personas a que consuman nuestros productos y así poder elevar nuestras ventas.

Anexo N.º 4

CUESTIONARIO

CONSUMIDOR FINAL

OBJETIVO Identificar la falta de marketing para poder obtener sus debilidades y falencias que tienen los productos de **VINOS Y SINGANIS “CAMPIÑAS CHAPACAS” para los CONSUMIDORES**, con el fin de satisfacer las necesidades y expectativa de los clientes.

Esta encuesta está dividida en dos partes una de Vinos y otra de Singanis.

I DATOS GENERALES

1 sexo M F

2 edad

Entre 18 y 24 años Entre 25 y 35 años
Entre 36 y 45 años Entre 46 y 54 años
Más de 61 años

II PREGUNTAS PARA VINOS

1. ¿Usted consume Vinos?

SI NO *Pase pregunta Nº 18*

2. ¿Usted qué tipo de Vinos consume ?

Vino Patero Vino de Mesa
Vino Oporto Vino Artesanales

3. ¿Con que frecuencia compra vinos?

Una vez al Semana
Dos veces Semana
Ocasiones Especiales

4. ¿Generalmente donde realiza la compra de vinos?

Supermercados Tiendas de Barrios Ferias
Mercados Distribuidoras Autorizadas

5. ¿Cuáles son las razones que motivan su compra de Vinos ?

Compartir un buen rato
Para Relajarse

Degustar Nuevos Sabores
Ocasiones Especiales

6. ¿ Al momento de adquirir un vino que características toma en cuenta?

Precio Bajo
Variedad

Calidad
Fácil de Adquirir

Tradicición

7. ¿Qué marca de vinos conoce?

Aranjuez
Vinos Vilte
Vinos Magnus

Kohlberg
Vinos Doña Vita
Campiñas Chapaca

III PREGUNTAS PARA SINGANIS

8. ¿Usted consume Singanis?

SI

NO *Pase pregunta N° 18*

9. ¿Usted qué tipo de Singanis consume?

Etiqueta Negra Etiqueta Azul Etiqueta Roja

10. ¿Con que frecuencia compra Singanis?

Una vez al Semana
Dos veces Semana
Ocasiones Especiales

11. ¿Generalmente donde realiza la compra de Singanis?

Supermercados
Mercados

Tiendas de Barrios
Distribuidoras Autorizadas

Ferias

12. ¿Cuáles son las razones que motivan su compra de Singanis ?

Compartir un buen rato
Para Relajarse

Degustar Nuevos Sabores
Ocasiones Especiales

13. ¿Al momento de adquirir un Singani que características toma en cuenta?

Precio Bajo
Variedad

Calidad
Fácil de Adquirir

Tradicición

14. ¿Qué marca de singani conoce?

Singanis Casa Real Singanis Los Parrales
Singanis Rujero Singani Campiñas Chapacas

15. ¿Conoce Las Bodegas de Vinos y Singanis “CAMPIÑAS CHAPACAS”?

SI NO Nota: Pase a la pregunta 19

16. ¿Qué tipo de promoción le gustaría que se aplique para poder promocionar los Vinos y Singanis “CAMPIÑAS CHAPACAS”?

Descuentos en los precios Dos por el precio de uno (en ferias)
Acumulación de puntos Acumulación de etiquetas o de botellas

17. ¿Por qué medio de comunicación conoció esta marca?

Televisión Amigos Redes Sociales

Radio Ferias

18. ¿Cuáles son las razones por las que compraría este producto?

Precio Promociones
Por recomendación de los amigos Por probar nuevos sabores
Calidad

19. ¿Le gustaría degustar Vinos y Singanis de Bodegas de Vinos y Singanis “CAMPIÑAS CHAPACAS”?

Si No

20. ¿Le gustaría que le llegue información de los productos de Bodegas de Vinos y Singanis “CAMPIÑAS CHAPACAS”?

Televisión Radio
Facebook WhatsApp