



Introducción

Existe una gran variedad de oferta alrededor de las mascotas de compañía en Bogotá, así como accesorios de todo tipo. Esto obedece a que hay distintas razones por las cuales los usuarios adquieren mascotas en un principio, y la relación que establecen con ellas. Este proyecto pretende desentrañar el funcionamiento del comercio alrededor de perros y gatos en cuenta a: Competencia, oferta de productos, propuestas de valor, y entender como se mueven las tendencias del mercado para luego compararlas con las tendencias de los consumidores.

Suba



Suba

La localidad número 11 del Distrito Capital de Bogotá. Se encuentra ubicada al norte de la ciudad. En el ámbito socio-económico, la localidad tiene una vasta zona residencial, lo que liga estrictamente un movimiento continuo y homogéneo dentro de las actividades de industrias, comercio y servicios, sobre todo en la parte sur.

Límites:

- ☒ Norte: Río Bogotá y Calle 220 con el municipio de Chía (Cundinamarca).
- ☒ Sur: Río Juan Amarillo y Calle 100, con las localidades de Engativá y Barrios Unidos, respectivamente.
- ☒ Este: Autopista Norte con la localidad de Usaquén.
- Oeste: Río Bogotá con el municipio de Cota (Cundinamarca).



Propuesta de valor:

The persian house ofrece total confiabilidad en sus gatos y garantía de raza; también un estatus y exclusividad a los usuarios dada por los gatos exóticos y finos. No ofrecen gatos criollos comunes para darles a sus clientes esa diferenciación.





Propuesta de valor

Hiper ofrece un tratamiento completo de salud de la mascota cuando sea dejado en su guardería; si un perro o gato es dejado en la guardería híper, se le realizará tratamiento de peluquería, de champú, y de uñas.



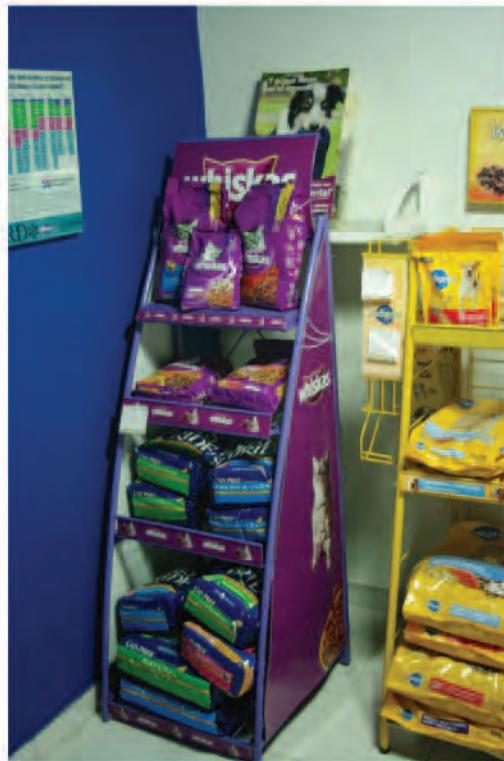


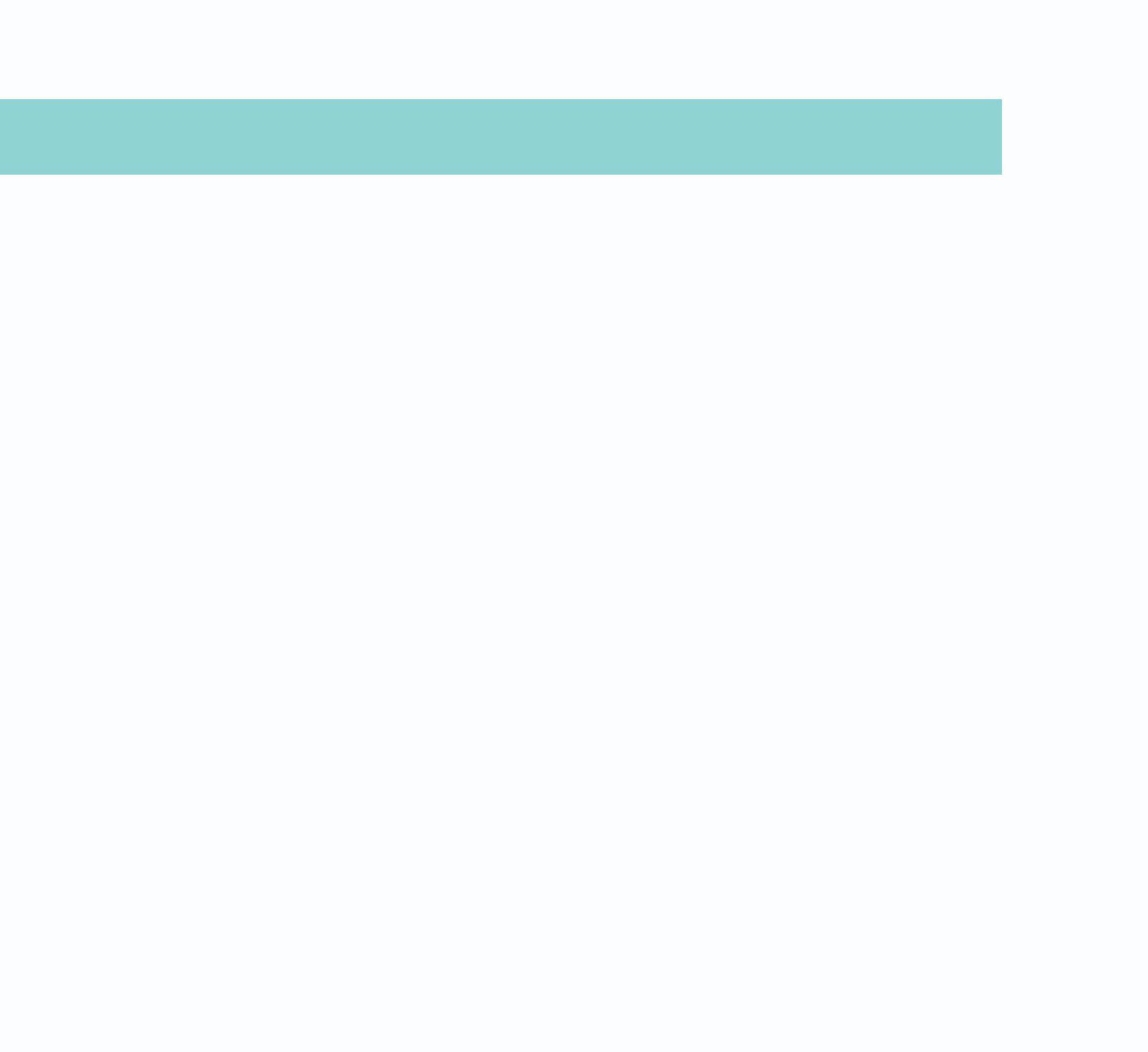
Propuesta de valor

Kanihouse ofrece el mejor servicio de veterinaria de Bogotá; rayos x, hospitalización, cuidado veterinario profesional, psicólogo de perros y gatos, y convenios con veterinarios cirujanos.



Mercado





Mascotas de Compañía

Mauricio Aponte. - Mateo Paris. - Vanessa Garrido. -Margarita María Domínguez L.
Manual: Estudio de Campo / “Top Down”

contexto



-Localidades:

Con el fin de enfocar el proyecto, para entender el comportamiento del consumidor, se tuvieron en cuenta algunos de los criterios de segmentación del estudio del mercado. Se realizó un análisis de los aspectos demográficos, con el fin de tener una percepción general, forjando conceptos cualitativos y cuantitativos de las tendencias. A partir de esta investigación, basado en métodos de observación, recolección de datos y registro fotográfico, se determinaron los principales sectores donde existe un alto flujo de oferta y demanda.

- Chapinero
- Usaquén
- Suba

Es aquí donde el proyecto se empieza a enfocar, inspirado en una amplia oferta tanto de productos como de servicios, los cuales carecen de visión estratégica limitando la oferta de productos innovadores y producción espontánea.

Metodología

METODOS DE INVESTIGACION

Investigación: tiene como objeto el descubrir algo, indagar, dar respuesta de manera sistemática a las múltiples preguntas que se hace el ser humano.

Tipos de investigación:

- Histórica: Descripción de lo que era.
- Descriptiva: Interpretación de lo que es.
- Experimental: Descripción de lo que será.

-Histórica:

Es ajustable a cualquier disciplina científica, su objetivo primordial es una "búsqueda crítica de la realidad y la verdad", respuesta objetiva y viable, en la que se sustentan los acontecimientos que ocurren.

-Descriptiva:

"Comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, composición o procesos de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes, o sobre una persona, grupo o cosa, se conduce o funciona en el presente."

-Experimental:

Es aquella en el que el investigador manipula una variable experimental no comprobada, bajo condiciones estrictamente controladas. Tiene como objetivo describir de que modo, cómo y por qué causa se produce o se puede ocurrir un fenómeno.

HERRAMIENTAS DE LA RECOLECCION DE DATOS

La recolección de datos se refiere al uso de una gran diversidad de técnicas y herramientas que pueden ser utilizadas por el analista para generar sistemas de información.

1. Entrevista
2. Encuesta
3. Cuestionario,
4. Observación
5. Diagramas de flujo.

Savet (salud y veterinaria)



Concentrados y Mascotas



Narices frías



Conclusiones

Conclusión:

El mercado alrededor de la oferta de productos de perros y gatos, hoy en día es muy diversa y competitiva dado a un factor primordial: Las necesidades otorgadas de las mascotas se han complejizado con los años al punto de ser muy parecidas a las de los seres humanos. La cantidad de productos y servicios se ha multiplicado, dándoles a los usuarios muchas posibilidades alrededor de la salud, el entretenimiento, la comodidad, la educación, y hasta la emocionalidad de sus mascotas. Este fenómeno ha concentrado esta variedad en los estratos más altos dado el alto costo de los nuevos productos y servicios como: Peluquería, salón de belleza, guardería, colegio, veterinaria, hospitalización, psicólogo, etc. La competencia por lo tanto en las pequeñas empresas alrededor de accesorios y servicios se ha vuelto absolutamente plana en el ámbito de productos como: comida, huesos, correas, camas, jaulas de viaje, juguetes, etc., por dos razones principales: La incapacidad de competir contra los precios de los supermercados, y porque la variabilidad de productos entre ellas es muy baja.

La cercanía y los lazos emocionales de las personas con sus perros y gatos, ha generado nuevas necesidades en las mascotas, y por lo tanto nuevos servicios que ahora ofrece el mercado de pequeñas empresas. En este ámbito es que la competencia se ha desarrollado, y estas empresas se han inventado dos modelos en los que compiten, y sus diferencias se vuelven muy sutiles.

Bibliografía:

- Cámara de Comercio de Bogotá © Todos los derechos reservados
- Monografías S.A. (1997). "Monografías" en Recolección de datos . [En Linea], disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos13/histarte/histarte.shtml>
- Wikipedia Foundation, Inc. (2007). "Wikipedia" en Bogotá. [En Linea], disponible en:
http://es.wikipedia.org/wiki/Bogota_Suba/Chapinero/Usaquen

Indice

- (1) INTRODUCCION
- (2) CONTEXTO:
 - LOCALIDADES (CONTEXTO)
 - ESTRATOS (4,5,6)
 - ANIMALES: PERROS Y GATOS.
 - MASCOTAS DE COMPAÑIA
 - SALUD:
 - HOGAR:
- (3) METODOLOGIA
 - METODOS DE INVESTIGACION
 - HERRAMIENTAS DE LA RECOLECCION DE DATOS
 - ORGANIZACIÓN DE LA INFORMACION
 - (4) LUGARES (INVESTIGACION DE CAMPO)
 - 9 LUGARES
 - USAQUEN: 3 LUGARES
 - SUBA: 3 LUGARES
 - CHAPINERO: 3 LUGARES
 - + QUE DEBE TENER CADA LUGAR:
 - HOGAR: ENTRETENIMIENTO
 - ALIMENTOS
 - SERVICIOS CLINICOS (VENTA DE ANIMALES, VETERINARIAS, PELUQUERIAS)
 - SALUD: MASCOTAS DE COMPAÑIA
 - SEGURIDAD
 - ASISTENCIA MEDICA O PSICOLOGICA

Chapinero



Chapinero

La localidad número dos del Distrito Capital de Bogotá, ubicada en el nororiente de la ciudad. El área total de la localidad es de 3.898 hectáreas y el área urbana es de 1.349 hectáreas. Está compuesto por tres grandes sectores urbanos: El sector chapinero, El lago y Chicó; conocidos como sectores residenciales, con una gran creciente como sector comercial. Por esta razón, esta es una de las localidades elegidas dentro de nuestra muestra.

-Límites:

- ☒ Norte: Calle 100, con la localidad de Usaquén.
- ☒ Sur: Avenida 39, con la localidad de Santa Fe.
- ☒ Oeste: Autopista Norte y Avenida Caracas con la localidad de Barrios Unidos y Teusaquillo.
- Este: Cerros orientales con el municipio de La Calera (Cundinamarca).

ORGANIZACIÓN DE LA INFORMACION

Es un factor de éxito en las empresas, se desarrollaron también bases de datos y aplicaciones dedicadas a optimizar la gestión de información, debido a la relevancia de este aspecto en el mundo empresarial.

Proceso:

Definición del Proyecto:

- Identificar oportunidades
- Desarrollar estimados
- Desarrollar una base común de conocimiento.

Identificación de las causas principales:

- Desarrollar planes para reunir datos.
- Generar teorías sobre el punto de partida y llegada.
- Estratificar los datos del análisis para identificar causas y consecuencias.

Diseño de soluciones:

- Describir los cambios potenciales en el proceso y sus efectos potenciales.

Aplicaciones de soluciones:

- Explicar los procesos actuales y la solución propuesta.
- Demostrar cómo los cambios propuestos simplificarán el proceso y solucionan el problema.

Control:

- Revisar y establecer controles y monitoreas al proceso.
- Audituar el proceso periódicamente para asegurar que están siguiendo los nuevos procedimientos.



Propuesta de valor:

Savet ofrece a los usuarios un trato hogareño para el perro o gato que sea dejado en su guardería, o sea tratado en su veterinaria. Asegura el bienestar y alegría de las mascotas mediante juguetes, camas, y personal con experiencia en trato de animales.

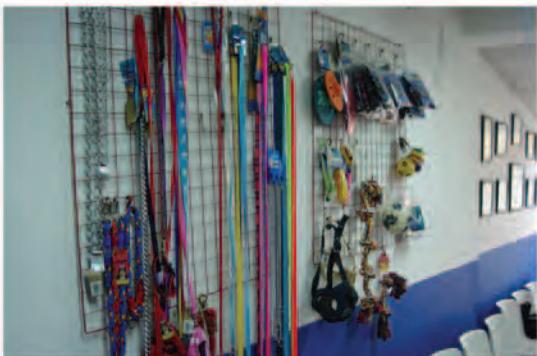




Propuesta de valor

Concentrados y mascotas ofrece un servicio no comercializado. Es decir, la dueña de la veterinaria, guardería, y venta de accesorios, se convierte en la amiga de los usuarios: No hay necesidad de pedir citas, hace asesorías nutricionales personales, se convierte en amiga de la mascota, y entra en el círculo social del usuario. Estos, de voz a voz recomiendan a la dueña de Concentrados y Mascotas a sus amigos.





Propuesta de valor

Narices frías ofrece un servicio personalizado a las mascotas. El perro o gato que esté en su guardería o veterinaria, gozará de atención 24 horas, un trato casero, y de una madrina personal todo el día en caso de guardería.



Conclusiones

1. Ofrecer la mayor cantidad de servicios concentrados en una empresa. Es decir, que los clientes puedan llevar a su mascota a un solo sitio, en el que los bañen, les hagan peluquería, tengan guardería, y estén asistidos profesionalmente por personal calificado. De esta manera, se convierte en algo fácil y económico para el cliente.
2. Ofrecer por precios más altos, atención muy personalizada. Es decir, que el cliente se vuelve muy cercano a una persona en la empresa, encuentra asesorías personales en las necesidades de su mascota, el asesor se vuelve cercano al cliente y al animal, y el asesor brinda sus servicios en la casa del cliente. Así se crea un círculo de clientes cerrado, a un mayor precio, pero consigue una gran fidelidad y perdurabilidad.

Indice

PROPUESTA DE VALOR:

CUAL ES LA PROPUESTA DE VALOR DE CADA LUGAR

MERCADO:

¿QUE OFRECEN?

¿Por qué?

¿PARA QUE?

- (5) TENDENCIAS:

INFOGRAFIAS

IMÁGENES

- (6) CONCLUSIONES

- (7) ANEXOS

- (8) BIBLIOGRAFIA.

Usaquén



Usaquén

La localidad número uno del Distrito Capital de Bogotá. Se encuentra ubicada al norte de la ciudad. Puesto a que es una localidad de gran importancia en la colonia, encontramos que también es núcleo con mucha trascendencia dentro de la actividad cultural y comercial. Ya que es altamente transitada y actualmente una de las localidades de alta circulación y vivienda de la ciudad, encontramos que la demanda y la oferta de este mercado es de muy alto flujo. Se puede decir que la tradición e historia que abraza a este territorio, es de gran influencia dentro de los factores sociales que nos permiten tener un mejor entendimiento del mercado y sus consumidores.

Límites:

- ☒ Norte: Calle 240 con el municipio de Chía (Cundinamarca).
- ☒ Sur: Calle 100, con la localidad de Chapinero.
- ☒ Este: Cerros orientales con el municipio de La Calera (Cundinamarca).
- Oeste: Autopista Norte con la localidad de Suba.

investigacion de campo

The persian house



Híper (mascotas y cachorros)



Kanihouse



Tendencias

Servicios y productos de perros y gatos

Los servicios y productos de perros y gatos en las tiendas de pequeñas empresas en suba, chapinero, y usaquen se clasifican en dos tipos.

Salud

- Companias
- Seguridad
- Asistencia

Hogar

- Entretenimiento
- Alimentos
- Comodidad
- Salud y belleza
- Peluqueria
- Guarderia

Anexos

