



vive*mu*

Vivero de Empresas para Mujeres de Yecla
www.viveroempresasyecla.com

[CASO PRACTICO]

Caso practico



Introducción

La empresa de calzado VIVEMU nos ha solicitado que le asesoremos en el desarrollo de una nueva estrategia competitiva para el lanzamiento de un nuevo producto.

La tasa de crecimiento del sector actualmente es el del 0.2%

Datos del producto

- **Horma:**
 - Mecánica: 2 euros
 - Manual: 6 euros
 - Manual Sintética; 16 euros
- **Plantillas:**
 - Clásicas: 10 euros
 - Confort: 15 euros
 - Gel (diseño): 25 Euros
- **Costura:**
 - Sintética; 15 euros
 - Piel; 35 euros
 - Cuero ; 22 euros
- Además El coste fijo por unidad es de 111 euros

Competencia

La empresa también nos ha facilitado los siguientes datos de la **competencia**

- **XTI** : Horma mecánica + plantillas confort + sintética ; PVP a 195 euros unidad
- **ZALANDO**: Horma Sintética + Gel + Piel ; PVP 595 euros
- **ZARA**: Horma Sintética + clásicas + Cuero; PVP 261 euros.

Actualmente el 55% del mercado lo tiene XTI, el 35% ZALANDO y 15% ZARA.



Ejercicio

En base a los datos anteriores, se pide:

- Definir qué variable compite el sector
- Definir estrategia competitiva acorde al momento actual del sector plasmado en la tabla competitiva vista en la teoría

		VIVEMU	XTI	ZALANDO	ZARA
<i>VARIABLE 1</i>	PRECIO MEDIO	- €	- €	- €	- €
La mejor oferta	5				
Muy Competitiva	4,99-4,00				
Normal	3,99-3,00				
Poco Competitiva	2,99-2,00				
La peor oferta	1				
	PUNTUACION				
<i>VARIABLE 2</i>					
La mejor oferta	5				
Muy Competitiva	4,99-4,00				
Normal	3,99-3,00				
Poco Competitiva	2,99-2,00				
La peor oferta	1				
	PUNTUACION				
<i>VARIABLE 3</i>					
La mejor oferta	5				
Muy Competitiva	4,99-4,00				
Normal	3,99-3,00				
Poco Competitiva	2,99-2,00				
La peor oferta	1				
	PUNTUACION				
<i>VARIABLE 4</i>					
La mejor oferta	5				
Muy Competitiva	4,99-4,00				
Normal	3,99-3,00				
Poco Competitiva	2,99-2,00				
La peor oferta	1				