The background of the slide is a blue grid that curves into a perspective view. A 3D blue line graph is positioned on the left side, starting with a large upward-pointing arrow and followed by a jagged line that trends downwards. The text is contained within a white rectangular area on the right side of the grid.

Capítulo II

Exploración del
mercado potencial.

2.1 Caracterización del mercado.

2.1.2 Necesidad.

La necesidad de crear conceptos y productos de comunicación grafica es importante para aquellas empresas que requieran utilizarla de acuerdo a sus mercados, si bien otros medios como la radio, televisión, redes sociales han creado mayor importancia que aquellos medios impresos, también es cierto que hay mercados que les es muy atractivo, por lo que las empresas buscan aprovecharlos.

2.1.3 Hipótesis.

Una empresa de comunicación grafica que integre una diversidad de servicios y productos que puedan satisfacer mayormente la demanda de sus clientes potenciales.

2.1.4 Implementación y evaluación de resultados.

Se aplicaron 25 encuestas para conocer las oportunidades que tiene una empresa de comunicación gráfica en la ciudad de Hermosillo Sonora.

Después de aplicar las 25 encuestas se vació la información en un sistema estadístico Excel, donde se realizar frecuencias y cruces para obtener información que validara la hipótesis realizada anteriormente.

2.1.5 Perfil del Mercado.

El mercado meta son todas aquellas pequeñas, medianas, o grandes empresas que tengan interés de expresar una idea, darse a conocer, utilizando la comunicación grafica y la publicidad como medio para transmitir ese mensaje.

2.1.6 Análisis de mercado

Se realizó una encuesta la cual fue aplicada a 25 empresas ubicadas en la ciudad de Hermosillo, las cuales prestan sus servicios y venden sus productos en la ciudad, estas son:

Caffenio: Empresa fabricante y distribuidora de café y todos sus derivados.¹

Sonora Cristalauto: Empresa dedicada a prestar servicios de mantenimiento y reparación de cristales, vidrios, elevadores de cristales, hules automotrices.²

Hertz: Empresa que alquila vehículos y compra vehículos usados.³

Interjet: Aerolínea nacional que presta sus servicios en Hermosillo.⁴

Jhopso: Empresa que presta los servicios para la reparación o mantenimiento de los automóviles.⁵

Kowi: Empresa dedicada a la producción y comercialización de carne de cerdo y sus derivados.⁶

Kuroda: Empresa Mexicana, la cual es proveedora de materiales de construcción, en específico en el área: Cocinas, Acabados, Plomería, Sistemas de conducción del agua y gas.⁷

Kyocera: empresa dedicada a la venta, renta y soporte técnico de equipos de impresión copiado y escaneo de documentos.⁸

La Cubiella: empresa dedicada a la venta de vinos y licores.⁹

LAMSYCO: Empresa que presta los servicios de laboratorio de pruebas, mecánica de suelos, exploración, concreto, terracería, construcción, entre otros.¹⁰

MuroBlock: Empresa Mexicana, a cual es proveedora de materiales de construcción, la cual tiene como principal productos el área: la creación de una cocina, closet, muebles de baños, escritorios, muebles multifuncionales.¹¹

Pagasa: Empresa sonorensis distribuidora de gas L.P.¹²

Papelería Dany: Empresa dedicada a la venta de material de papelería y muebles para las escuelas u oficinas.¹³

Pinturas Berel: Empresa distribuidora de pinturas.¹⁴

Pipeso: Empresa proveedora de herramienta y material de ferretería.¹⁵

Quesos Y Quesos: Distribuidora de alimentos derivados de la leche.¹⁶

Sonido JVS: empresa dedicada a video y iluminación.¹⁷

Súper Autos Premier: Empresa que ofrece servicios de alquiler o comprar vehículos usados.¹⁸

Suspiros: Empresa dedicada a la pastelería y repostería fina.¹⁹

Sushi to go: restaurant de comida japonesa establecida en Hermosillo.²⁰

Tufesa: Empresa dedicada al autotransporte de pasajeros, mensajería y paquetería.²¹

Xochimilco: Restaurante de comida típica sonoreense.²²

Yamaha: Empresa proveedora de piezas para el mantenimiento de motocicletas, al igual que la venta de las mismas.²³

la información sobre estas empresas se obtuvieron de los siguientes sitios electrónicos:

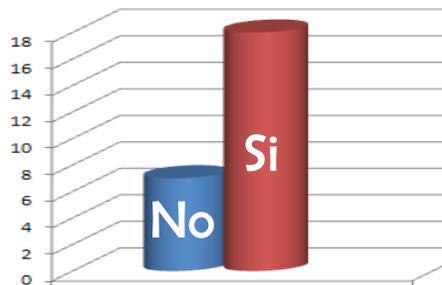
www.caffenio.com/ ⁽¹⁾, www.seccionamarilla.com.mx/Informacion/CRISTALAUTOS/ ⁽²⁾,
www.hertz.com/ ⁽³⁾, www.interjet.com.mx/home.aspx?Culture=es-MX&Currency=MXN ⁽⁴⁾,
www.seccionamarilla.com.mx/Informacion/jhopso/ ⁽⁵⁾, www.kowi.com.mx/ ⁽⁶⁾,
www.kuroda.com/ ⁽⁷⁾, <http://mx.kyoceramita.com/americas/jsp/Kyocera/home.jsp> ⁽⁸⁾,
www.lacubiella.com/ ⁽⁹⁾, www.seccionamarilla.com.mx/Informacion/LAMSYCO/ ⁽¹⁰⁾,
www.muroblock.net/ ⁽¹¹⁾, grupopagasa.com.mx/ ⁽¹²⁾, www.papeleriadany.com/ ⁽¹³⁾,
www.berel.com.mx/index.php ⁽¹⁴⁾, pipesoblog.blogspot.com/ ⁽¹⁵⁾,
www.quesosyquesos.com.mx/ ⁽¹⁶⁾, www.portal-sonora.com/regional/dir/audioilum.html ⁽¹⁷⁾,
www.sautos.com.mx/ ⁽¹⁸⁾, www.suspirospastelerias.com ⁽¹⁹⁾, www.sushitogo.com.mx/ ⁽²⁰⁾,
www.tufesa.com.mx/ ⁽²¹⁾, www.restaurantxochimilco.com/xochimilco/historia.htm ⁽²²⁾,
<http://www.yamaha-motor.com.mx/> ⁽²³⁾.

2.2 Muestreo

En total fueron 25 encuestas aplicadas a responsables y en el caso de las pequeñas empresas a los gerentes directamente, los cuales estan a cargo de la difusion o publicidad de las empresas.

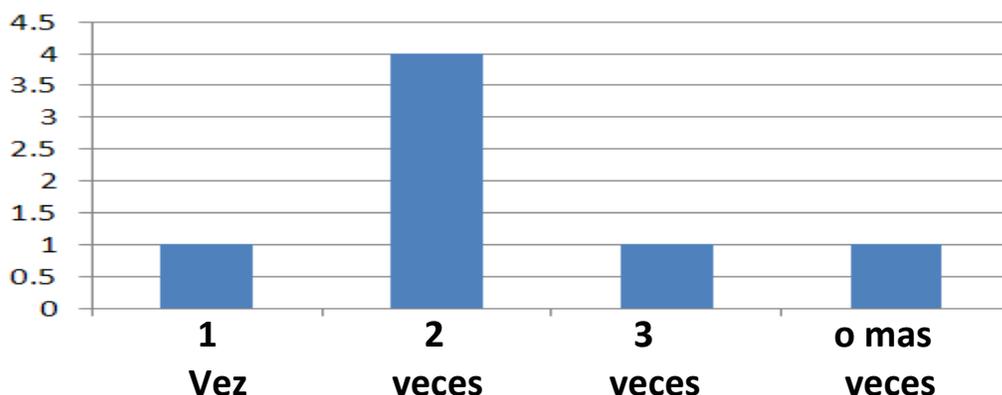
2.2.1 ¿Recurre a empresas de comunicación gráfica?

- ✓ El 72% de las empresas suelen recurrir a empresas de este tipo, mientras el 28% de ellas dijeron que no lo acostumbran, es un alto porcentaje el que utiliza servicios publicitarios para acercarse a sus clientes.



2.2.2 ¿Cuántas veces al año utiliza servicios de una empresa de este tip006F?

El 61% de las empresas utilizan dos veces al año, el 15% lo hace 1 vez, 3 veces, o mas al año, lo que indica que es un numero significativo el numero de empresas que consumen los servicios de promoción o publicitaria, ya que solo un 24% de las empresas encuestadas no utiliza o invierte en este tipo de servicios para su empresa.



2.2.3 ¿Cuánto invierte al mes en publicidad?

- ✓ El 48 % dijeron que invierten entre \$1,001.00 a \$3,000.00 al mes en publicidad, el 36% refiere que invierten más de \$3,000.00 y sólo el 16% dedica menos de \$100.00 y \$1000.00 al mes. Si bien no son altos los recursos invertidos mensualmente en publicidad, en conjunto pueden significar cifras considerables.



2.2.4 ¿Qué es más importante para usted?, ¿la calidad o el precio en los materiales que se utilizan en su publicidad?

- ✓ Los clientes encuestados le dan mayor importancia a la calidad, ya que un 68% señaló de mayor importancia la calidad de los materiales que se utilizaban, y solo el 32% indicó que un menor precio, es una de las claves para la elección de donde comprar su publicidad.



2.2.5 ¿Le gustaría encontrar en un sola empresa, todo lo relacionado con la imagen y desarrollo de la publicidad de su empresa?

- ✓ Todos reconocieron que sí es muy importante el servicio integral, por lo que la empresa que esté interesada en ofrecer el servicio debe cubrir todas las necesidades posibles.



2.2.6 ¿Adquiere los uniformes en tiendas departamentales o en tiendas que ofrecen servicios de comunicación grafica e institucional?

- ✓ El 72% manda a hacer sus uniformes en tiendas no departamentales, en esta pregunta podemos observar, que las empresas prefieren que los uniformes que utilizan sus empleados, este personalizado y a la medida, ya que una tienda departamental no cuenta con este tipo de atenciones hacia el cliente.

