

Marielis María Reyes García.

Matrícula: 22-EMRN-5-009

El Informe:

República Dominicana **2025**

Sectores clave y oportunidades:

Es la lista de sectores es muy completa y estratégica. Combina la explotación de las fortalezas tradicionales como el turismo con una visión de futuro clara, enfocado en la tecnología, el bienestar y la sostenibilidad.

Reto Tendencia:

Los retos son significativos, pero las tendencias ofrece herramientas poderosas para superarlos. El mensaje subyacente es claro.

El emprendedor de **2025** debe ser ágil, tecnológico, responsable y sobre todo, obsesionado con el cliente. Ya no se trata solo de vender un producto, sino de construir una empresa resiliente.

PREGUNTA SOBRE LA ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE SABORES DE CARIBE DIGITAL DE MARÍA Y JUAN:

Pregunta# 1

¿Qué concepto clave de la caja de herramientas son más relevantes para que María y Juan realicen un análisis Pestel (**Político, Económico, Social , tecnológico, ecológico, legal**) completos y como podrían utilizarlo para identificar oportunidades y amenazas específica para sabores de caribe digital?

El análisis de datos porque es el proceso de recolectar organizar examinar información datos para sacar conclusiones tomar decisiones o identificar patrones tendencia y problemas.

Para identificar la oportunidades y amenazas podrán utilizar:

El análisis FODA interno y externo permite ver fortalezas y debilidades internas, juntos con oportunidades y amenazas del entorno.

Análisis de Datos de mercado Big Data:

Usar herramientas como:

Redes sociales que publicaciones tiene más interacción.

Encuesta online que sabores o productos prefieren los clientes.

Pregunta# 2

¿Cómo pueden María y Juan utilizar la técnica de la caja de herramientas relacionada con la propuesta de valor y la diferenciación para asegurar que sabores de caribe digital destaque en un mercado online competitivo? Mencione al menos dos técnicas específicas y explique su aplicación.

Inteligencia Artificial (IA) en Marketing:

Aplicaciones:

Chatbots: asistentes virtuales que interactúan con los clientes en tiempo real, respondiendo preguntas y brindando soporte.

Personalización de Contenido: Utilizar algoritmo de IA para recomendar productos, servicios o contenido relevante a cada usuario.

Análisis predictivo: predecir el comportamiento del cliente, identificar tendencias y anticipar necesidades futuras.

Marketing de Realidad Aumentada (RA) y Realidad virtual (RV)

Aplicaciones de la RA y RV en marketing:

Prueba virtuales de productos:

Permite a los clientes probarse ropa, o experimentar un producto antes de comprarlo.

Experiencia de marca inmersivas:

Crear entornos virtuales donde los clientes pueden interactuar con la marca, explorar su producto y servicios o participar en eventos virtuales.

Pregunta#3

¿Qué método y procedimiento de marketing digital de la caja de herramientas deberían priorizar María y Juan para atraer a su público objetivo y construir una comunidad alrededor de Sabores del Caribe Digital? Justifique que su elección

Definir la propuesta de valor:

Es decidir y comunicar cuál es el principal beneficio que ofrece, a quien va dirigido.

Establecer canales de comunicación:

Este procedimiento consiste en seleccionar los medios y plataforma más adecuada para transmitir los mensajes de marketing y alcanzar al público objetivo de manera efectiva.

Aumentar y optimizar la presencia en la red:

Este procedimiento se enfoca en mejorar continuamente la visibilidad, el rendimiento y la efectividad de la presencia online de negocio, incluyendo su sitio web , perfiles de redes sociales y contenido digital.

Pregunta#4

¿Qué proceso y herramientas de la caja de herramientas relacionado con la gestión de operaciones y la cadena suministro podrían implementar María y Juan para asegurar la calidad, frescura y entrega eficiente de sus productos?

Distribución intensiva:

El negocio busca que sus productos estén disponibles en la mayor cantidad posible de punto de venta.

Venta directa:

Vender directamente al cliente final, sin intermediarios. Ejemplo de comercio electrónico.

Pregunta#5

¿Qué consideraciones financieras y de sostenibilidad a largo plazo deben tener María y Juan, basándose en los conceptos clave de la caja de herramientas sobre modelos de negocios y viabilidad económica? ¿Qué tipo de métrica deberían monitorear?

LTV(Lifetime Value) Estima el valor total que un cliente genera para la empresa a lo largo de su relación.

CAC(costo de Adquisición del cliente):

Mide el costo promedio de adquirir un nuevo cliente.

Pregunta#6

¿Qué técnica de la caja de herramientas relacionada con la creación de contenido y la experiencia de contenido y la experiencia del usuario son cruciales para el éxito de esta oferta?

Personalización: Adaptar el contenido de los correos electrónicos a la preferencia y necesidades de cada suscriptor.

Marketing de Contenido.

Pregunta#7

¿Qué herramientas de autogestión personal del desempeño de la caja de herramientas deberían aplicar para mantener su motivación, gestionar el estrés y asegurar un crecimiento personal y profesional continuo?

Herramientas de organización y gestión.

Herramientas para la marca personal.

Pregunta#8

¿Qué Estrategias y procesos de la caja de herramientas relacionada con la expansión y escalabilidad deberían considerar María y Juan para llevar sus negocios al siguiente nivel, quizás explorando mercado internacionales o nuevas líneas de productos/servicios?

Distribución selectiva:

El negocios de María y Juan debería elegir un número limitado de intermediarios para distribuir su producto en cierta áreas geográfica.

Publicidad en Redes Sociales:

Utilizar las opciones de publicidad pagada para llegar a una audiencia más amplia y segmentada.

