

## **1 PROPUESTA DE VALOR**

Esta propuesta consiste en construir una fábrica de cerveza artesanal en la localidad de Santander en la que buscaremos la máxima calidad del producto final junto a una gran variedad de productos totalmente innovadores.

El objetivo del trabajo ha sido estudiar el mercado nacional, detectar sus posibilidades con el fin de establecer un nicho de mercado para crear una propuesta de valor totalmente diferenciada del escenario actual.

Se elaboran prototipos de los productos que se darán a probar para conocer la aceptación del público, lo cual no sólo ha servido para valorar aspectos económicos y técnicos, sino que se ha utilizado para comprobar la recepción del concepto de parte del público de modo real.

La cerveza es el producto estrella de la hostelería española y la incipiente recuperación económica se está notando en venta de botellas y barriles. En 2015 se comercializaron 33,3 millones de hectolitros, un 3,1% más que el año anterior y el mayor crecimiento desde 2006, según el Informe Socioeconómico de la Cerveza de 2015 que Cerveceros de España —la patronal del sector— han presentado recientemente. Según dicho estudio el consumo medio por persona en España es de 47,1 litros al año.

La investigación contempla la utilización de productos naturales de la zona que podrían generar mayor valor. Ejemplo de ello puede ser la utilización de productos de la tierra, como el agua del mar cantábrico, aromas naturales de frutas entre otros y orujos típicos de Cantabria.

### **ANÁLISIS DAFO**

Nosotros como empresa contamos con fortalezas y oportunidades que nos ayudan a eliminar todas las debilidades y cualquier amenaza que se presente.

#### **Fortaleza:**

Amplios conocimientos de la industria cervecera.

Empatía en el personal.

Base de datos disponibles

Buen manejo del control interno.

Eficiencia en el plan de distribución.

Firmeza en la toma de decisiones.

Un agresivo plan de mercado, publicidad y promoción suficientemente fuerte para contrarrestar la competencia.

### **Oportunidades:**

Expansión geográfica, incrementando la cobertura en todo el territorio nacional.

Posibilidad de exportar a otras C.C.A.A. de España que tengan mercados atractivos.

Tendencia al consumo de buenos productos.

Preparación de profesionales con buena capacidad.

Ocupar una buena posición en el mercado.

### **Debilidades**

1. Que fanáticos de marca específica no adquiera nuestro producto.

2. La gran cantidad de impuestos que hay en España en las bebidas alcohólicas.

3. Una nueva aceptación en el mercado de productos sustitutos.

### **Amenazas:**

Competencia que no escatima esfuerzo en mantener la supremacía.

Entrada de nuevas marcas de cervezas al país.

Un cambio constante en el mercado.

