



<b>Simulador</b>	
<b>Sector</b>	<b>Gran consumo</b>
<b>Nivel</b>	<b>3</b>
<b>Temáticas</b>	<b>Gestión económica</b> <b>Marketing de producto</b> <b>Gestión y control de costes</b>
<b>Modalidad</b>	<b>Equipos Competitivo</b>
<b>Tiempo</b>	<b>16 horas a 32 horas</b>
<b>Descripción</b>	<p><b>CoffeeTime</b> reproduce el escenario competitivo de diversas compañías del sector cafetero de gran consumo, que deben competir entre sí. Todas ellas empiezan la simulación en la misma posición competitiva. Las compañías producen y comercializan dos líneas de productos empaquetados: café convencional y café orgánico.</p> <p>El simulador focaliza su actuación sobre la calidad, marketing y comercialización de los productos. El simulador considera 3 segmentos de demanda (clase alta, clase media y clase baja).</p> <p>Los participantes deberán tomar decisiones relacionadas con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Productos: amplitud de gama, proceso de producción y packaging.</li> <li>• Marca: priorización de segmentos de demanda, gasto en promoción de marca y priorización de acciones de mercadeo.</li> <li>• Precios y ventas: establecer los precios a cada producto y en cada mercado. Adicionalmente, se debe realizar la previsión de ventas.</li> <li>• Distribución: promoción del producto en punto de venta, priorización de acciones de mercadeo en el punto de venta, descuento al canal y modalidad logística.</li> <li>• Producción: ampliación de la capacidad de producción.</li> <li>• Mercado: entrar en nuevas regiones para vender el producto.</li> </ul> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: flex-start;">   </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: flex-end; margin-top: 20px;">    </div>