

Resumen Ejecutivo	
1. Factores Críticos del Éxito	6
2. Modelo de Canvas	7
3. Análisis del mercado objetivo	10
4. Segmentación	11
4.1 Macro Segmentación	11
4.1.1 Atractivo del Mercado	12
4.2 Micro segmentación de Mercado	13
5. Análisis de la cartera de Producto – Mercado	19
5.1 Mapa de Posicionamiento	19
6. Plan de Producto	20
6.1 Producto	20
6.2 Estrategia de Precio	22
6.3 Estrategia de Distribución	23
6.4 Estrategia de Promoción	23
7. Mix de Comunicación	24
Dimensión Comunicacional	24

7.2 Actividades	25
7.2.1 Mix comunicacional para los clientes	26
7.2.2 Mix comunicacional para los usuarios	29
8. Presupuesto	32
8.1 Proyección de Ingresos	33
8.2 Plan de Actividades	33
8.3 Plan de Presupuesto	34
8.4 Cuando de Mando	35
9. Conclusiones	36
10. Anexos	37
10.1 Focus Group “Agua Premium Ice Swan”	37
10.2 Cotizaciones	39
11. Bibliografías:	42