

## EMPRENDER CON ÉXITO Y MARKETING ON LINE

### TAREA:

- 1) ¿Quién es mi cliente potencial?
- 2) Seguimiento de los consumos y necesidades de mi cliente potencial en <https://www.google.com/trends/explore>
- 3) En base a la búsqueda realizada en el apartado anterior, ¿qué oportunidades pueden existir con este cliente?

Mi primera opción de búsqueda ha sido el término "algas para comer", dado que mi idea inicial estaba dirigida a los consumidores de algas (para incorporarlas en recetas como platos de arroz, revueltos, etc.). No obstante, el buscador ha indicado que el volumen de búsquedas no es lo suficientemente elevado como para que se muestren resultados de interés geográfico, simplemente se observa un pico en el año 2014, en cuanto a interés a lo largo del tiempo se refiere.

Por dicho motivo, he decidido decantarme por la elaboración y venta de cerveza artesanal, es decir, que mi cliente potencial es el consumidor de cerveza elaborada de forma artesanal. Para analizar las búsquedas que se realizan en la web, he introducido en el buscador el término "cerveza artesanal", restringiendo la búsqueda al período que va desde el año 2004 hasta la actualidad, a España (de momento, no me planteo distribuir fuera del territorio nacional), y al campo de Alimentación y bebidas. En este caso, he obtenido los siguientes resultados:

- En cuanto al interés a lo largo del tiempo, el gráfico muestra la aparición de búsqueda desde mediados del año 2009, siendo nula anteriormente. Desde mediados del año 2009 hasta mediados del año 2011, el nivel de búsquedas se mantiene constante, apareciendo un fuerte incremento a partir de este momento. Desde ahí hasta la actualidad, se observa una tendencia al alza.
- Al analizar el interés por zonas, obtenemos los siguientes resultados:

Por subregión:

- Castilla y León: 100
- Cataluña: 57
- Comunidad valenciana: 50
- Galicia: 49
- Andalucía: 46
- País Vasco: 45
- Comunidad de Madrid: 34

Por ciudad:

- Barcelona: 100
- Valencia: 87
- Málaga: 84
- Sevilla: 75
- Madrid: 61

- En cuanto a las búsquedas relacionadas con "cerveza artesanal", aparecen los siguientes términos (cuya búsqueda está en aumento en todos ellos):
  - o La cerveza artesanal: 100
  - o Cerveza artesana: 60
  - o Hacer cerveza artesanal: 55
  - o Kit cerveza artesanal: 40
  - o Cerveza casera: 40
  - o Cerveza artesanal Madrid: 35
  - o Elaboración cerveza artesanal: 30
  - o Cerveza artesanal España: 30
  - o Cerveza artesanal Barcelona: 25
  - o Fabricar cerveza artesanal: 25

Señalar también que, al realizar la búsqueda de todos estos términos, tan solo aparece información de los tres primeros, y me ha llamado la atención que el tercer término ("Hacer cerveza artesanal") presenta un pico en la búsqueda de información en el año 2014. A su vez, existe un término relacionado con este último, que es "como hacer cerveza", término cuya búsqueda además está en aumento. Por este motivo, se me ocurrió indagar también en los términos "lúpulo" y "materias primas cerveza", encontrándome con un alto porcentaje de búsquedas en la ciudad de Madrid.

Oportunidades que tengo con este cliente potencial:

Analizando todo lo expuesto anteriormente, finalmente llego a la conclusión de que, además de vender mi cerveza elaborada artesanalmente, podría plantearme la venta de material para la elaboración casera de cerveza (equipo necesario, materia prima, incluso material bibliográfico relacionado con el mundo de la cerveza), siendo la comunidad autónoma de Madrid donde existe más demanda.

Por otra parte, en cuanto a la demanda de cerveza artesanal, está claro que Castilla y León, Cataluña y Valencia son las comunidades autónomas donde más búsquedas se registran, en cuanto al término "cerveza artesanal" se refiere, por lo que también debería considerar especialmente la venta de mi cerveza artesanal en dichas regiones.