



Cadena de Suministro y Comercio Electrónico

Fijación de precios: Caso Gloria Jean's



www.christiancruzcastro.com

Facebook: @christian.investigador

christiancruz3@yahoo.com

1. Presentación de la empresa: Gloria Jean's Coffees



12. Largest Coffee Chains: Gloria Jean's Coffees



Owning nothing less than 400 coffee chains only in Australia, Gloria Jean's is world famous. It was founded in Australia about fifteen years back by two coffee lovers and business partners Nabi Saleh and Peter Irvine. They successfully opened their first coffee house in Australia in the year 1996 and in less than 8 years, they had over 200 coffee houses across Australia!

However, there were a few controversies going on regarding the ingredients and labels of the products they sold. Sometimes there were problems with the sugar and fat content, about their coffee supply, financial problems and to top it all, underpayment of wages.

All these kept aside, this company works and puts in extra effort beyond their line too. Their CSR is very impressive as they recently funded about \$160,000 to the Children's Charity!



costo promedio por taza de café



Objetivo

Qué estrategia de precios debe utilizar la empresa para incrementar su participación en el mercado mexicano.

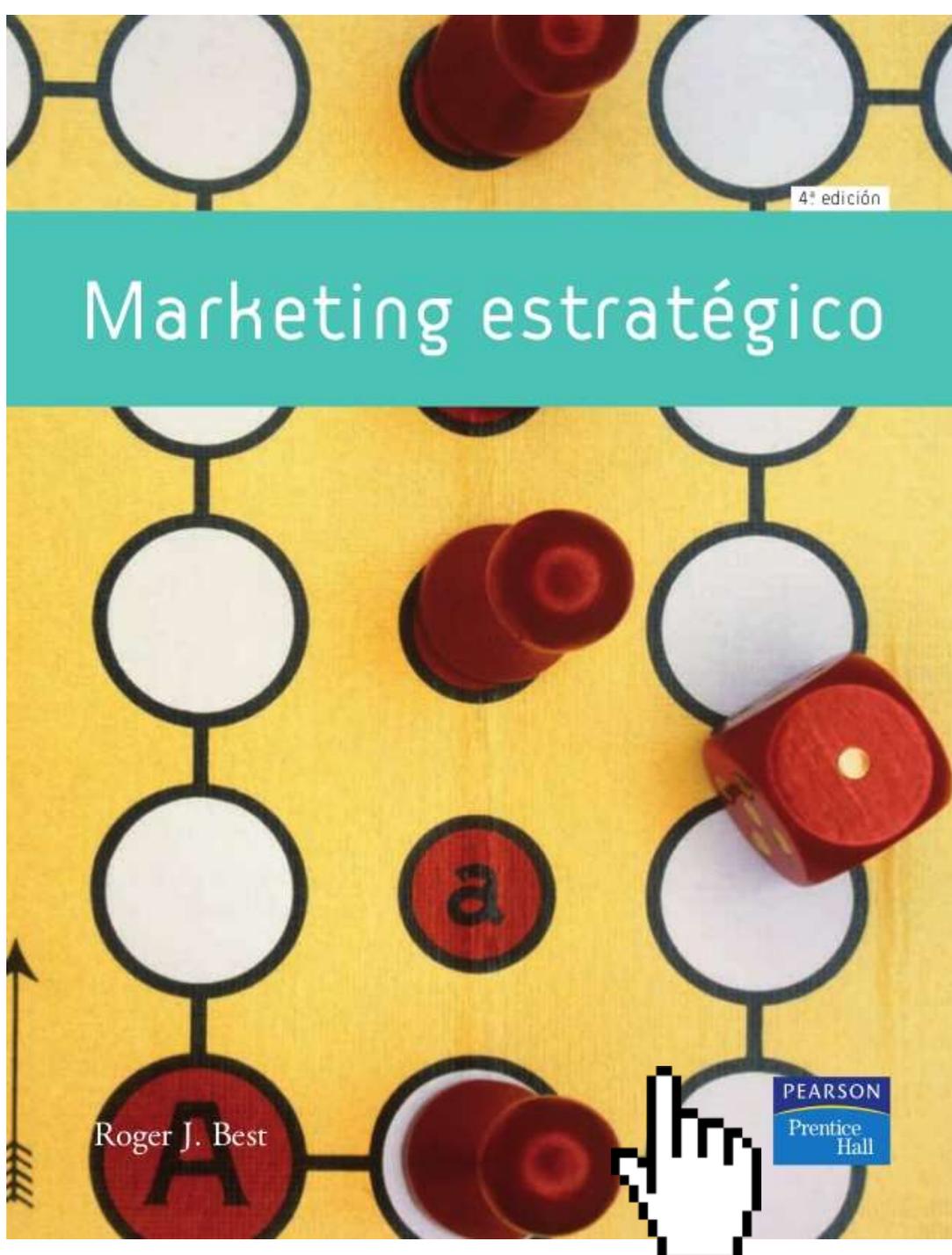
Precios en base al mercado, precios en base a costes, contribución total, cuota de mercado, rentabilidad, demanda elástica y demanda inelástica



FORMATO

- 1) **Trabajo en equipo**
- 2) Preparar una presentación .ppt y enviar al correo: christiancruz3@yahoo.com
- 3) Exponer los resultados en clase (máximo 15 minutos) / Participación: 3 equipos





Fuente

- 1) **Marketing Estratégico**
Capítulo 8
- 2) [Da click en el ícono de la mano para descargar](#)

sección 1

Teoría



- a) Explica brevemente:
- a1) ¿En qué consiste el establecimiento de precios basado en costes? Menciona las deficiencias de este enfoque. p. 248
 - a2) ¿En qué consiste el establecimiento de precios basado en el mercado? Explica por qué esta aproximación requiere de un conocimiento exhaustivo del comportamiento de los clientes y de la competencia. p. 249-255
- b) Explica brevemente en qué consisten cada una de las estrategias de precios basadas en el conocimiento del mercado (*Precio de desnatado, Precio en base al valor en uso, Precio en base al valor percibido, Precio según segmentos, Precio para cuentas especiales, Precio para productos plus*). p. 255-261
- c) Explica brevemente en qué consisten cada una de las estrategias de precios basadas en el coste (*Precio mínimo, precio como coste más margen estándar, precio de penetración, precio basado en el liderazgo en costes, precio para concursos, precio de cosecha*). p. 261-265
- d) Prepara un resumen de la sección: “**Contribución total**”.
- e) Con respecto al tema “Elasticidad de precios y resultados empresariales” responde:
- e1) ¿Cuál es la estrategia de precios sugerida para una situación de demanda inelástica? Explica tu respuesta. p. 265-268
 - e2) ¿Cuál es la estrategia de precios sugerida para un mercado con demanda elástica? ¿Por qué se dice que en estos mercados la estimación del efecto de la estrategia de precios a la contribución total es difícil de prever? Explica tus respuestas.

sección 2

Estrategia de precios



a) La empresa (Gloria Jean's Coffees) contempla aumentar su participación en el mercado mexicano en el mediano plazo. Para lograrlo desea revisar y replantear su estrategia de precios (para México). La empresa es consciente de la fuerte presencia de Starbucks, del importante crecimiento de algunas marcas locales y, del crecimiento exponencial del número de competidores locales, situación que convierte al mercado mexicano (de las cafeterías) en una industria muy competida. Con esto en mente responde:

- a1) ¿Qué estrategia de precios le sugerirías a la empresa, si el objetivo principal de la compañía fuera aumentar rápidamente su cuota de mercado?
- ¿Elegiste una estrategia basada en el mercado o en coste?
 - ¿Específicamente qué estrategia sugieres? Justifica tu respuesta (Puedes sugerir varias opciones)
- a2) ¿Qué estrategia de precios le sugerirías a la empresa, si el objetivo principal de la compañía fuera mejorar su rentabilidad global y cuidar su contribución total?
- ¿Elegiste una estrategia basada en el mercado o en coste?
 - ¿Específicamente qué estrategia sugieres? Justifica tu respuesta (Puedes sugerir varias opciones)
- a3) ¿Teniendo en cuenta las características del mercado mexicano y la posición de Starbucks en México, determina si es conveniente para la compañía utilizar una estrategia de precios de penetración para aumentar rápidamente su cuota de mercado? Justifica tu respuesta.
- a4) ¿En términos generales, cuál o cuáles serían las estrategias de precios que le sugerirías a la empresa no utilizar?

a

Nombre del archivo

Actividad4_Apellido Paterno, Inicial del Nombre (del representante de equipo)_Materia
Ejemplo: Actividad4_CruzC_CadenadeSuministro

b

Portada

- a) Enviar la actividad en .ppt o PDF.
- b) La portada debe incluir: Nombre completo; número de actividad y; nombre de la materia

c

Referencias

- a) Se sugiere incluir referencias de libros, revistas, páginas web, etc., para sustentar sus ideas.
- b) Incluir las referencias en formato APA

d

Ortografía

- a) Se descontará un punto si existen 3 errores ortográficos
 - b) No se tomará en cuenta la actividad si existen 5 errores ortográficos
-