

INTRODUCCIÓN

En una época de globalización y de alta competitividad de productos o servicios, es necesario estar alerta a las exigencias y expectativas del mercado, aparecen nuevas reglas de juego y los negocios evolucionan, en una interesante búsqueda por mantener o desarrollar una ventaja comercial y garantizar la adaptación al ambiente competitivo. Mediante el presente trabajo se desea conocer la aceptación de los sistemas de viviendas transportables móviles, en este caso, las autocaravanas o también llamadas RV, con lo cual se pretende crear una empresa de servicios de alquiler de las mismas.

En el Capítulo Uno se presentan las generalidades de la empresa, en el que se describen los servicios de la empresa y se explican las características de las autocaravanas. En el Capítulo Dos se indica el marco teórico del proyecto, como definiciones y técnicas a utilizar en lo posterior. En el Capítulo Tres se realizará el análisis estadístico del Estudio de Mercado ya definido en el capítulo anterior, y el análisis financiero de la empresa. Finalmente se incluyen las conclusiones y recomendaciones de la elaboración de este estudio. En el Anexo se incluye la información secundaria utilizada y bibliografía.

La frase clave es conocer el mercado y sus necesidades, es decir, de los consumidores que son los que dan la pauta para poder definir mejor qué, a quienes, cómo y dónde vender. Entender cómo se comporta el mercado y la demanda, es decir, cómo percibe el consumidor nuestro servicio, en qué tipo de competencia nos encontramos, qué restricciones políticas, legales y económicas debemos afrontar.