

- **Empresa:** B.M.W. S.A.
- **Necesidad que cubren nuestros productos:**
 - Transporte
 - Exclusividad
 - Satisfacción de conducción
 - Deportividad
- **Competencia y demanda.**

En este mercado existe una competencia perfecta. Nuestro principal rival es Mercedes-Benz, ya que compiten por el liderazgo en los mismos segmentos, aunque está en competencia directa con el resto de los principales fabricantes alemanes. El siguiente cuadro representa la competencia por segmentos:

	BMW	M-Benz	Audi
Compactos	Compact	C-Sportcoup	A3
Medios	Serie 3	Clase C	A4
Grandes	Serie 5	Clase E	A6
Superiores	Serie 7	Clase S	A8
Coups	Serie 3 Coup	CLK	TT

Como se puede comprobar cada modelo de BMW tiene su réplica en Mercedes y en Audi. La competencia entre estos tres titanes es feroz ya que luchan por el liderazgo de uno de los mercados más atractivos, el de los automóviles de gama media-alta. A Continuación vamos a describir la situación en cada uno de los segmentos:

- **Compactos.** En este segmento Audi es el que tiene mayor cuota de mercado, ya que los motores que monta son más variados y tiene un precio sustancialmente menor al nuestro y al de Mercedes. Los precios del **A3** oscilan entre 3.215.000 de un A3 1.6 hasta 5.600.000 de un **S3** (aunque a este último hay que tratarlo aparte ya que sus cualidades dinámicas no son las de un compacto, por eso ya lo trataremos afondo más adelante).

Por otra parte los precios de nuestro **Compact** oscilan entre 3.760.000 de un 316ti hasta 5.274.436 de un 325ti, esto podría llevar a pensar que me he equivocado al decir que nuestros precios son notablemente mayores, pero no es así. El precio más elevado de los A3 lo tiene el 1.8T con 4.775.000, aparte del S3 que no vamos a contabilizar por ser un coche "especial", con una esencia marcada por la "S", que designa a todos los coches de la gama deportiva de Audi. Por esta "S" empiezan en alemán las palabras que definen el estilo de todos estos coches: "souverän", "sicher" y "sportlich" (supremo, seguro y deportivo). Por lo que nuestros precios como decía antes son sustancialmente mayores.

Por último, los precios de los C-Sportcoupé oscilan entre 4.592.254 de un C180 hasta 5.723.678 de un C230 K.

Los Mercedes son los más caros del segmento, mientras que nosotros nos situamos entre Audi y Mercedes, tenemos menos cuota que Audi pero más que Mercedes que está condicionado por su elevado precio.

- **Medios.** En este segmento hay una competición feroz por el liderato entre el Audi A4 y nuestra tan laureada Serie 3, quedando la clase C de Mercedes relegada a un segundo plano.

Se podría hablar de un empate técnico, ya que las cuotas de mercado son casi las mismas, aunque la realidad es que les superamos por unos miles de coches.

Precios: los precios de los automóviles de la Serie 3 oscilan entre 4.076.457 y 6.755.272, mientras que los de los Audi A4 oscilan entre 4.326.000 y 6.424.163, y los Mercedes que son los más caros oscilan entre 4.891.748 y 10.582.150. Siendo las motorizaciones prácticamente simétricas, es decir, las motorizaciones de los A4 y de los Serie 3 son muy semejantes y van desde el 2.0i de 130 CV hasta el 3.0 V6 de 220 CV (hasta que aparezca el nuevo S4, que contará con 310 CV y tendrá un precio de unos 8.990.000) . Por nuestra parte las motorizaciones van desde 316i de 105 CV hasta el 330i de 231 CV. Por su parte Mercedes va desde el C180 de 129 CV hasta el C32 K AMG de 354 CV.

- **Grandes.** En este segmento encontramos un mercado maduro en el que el crecimiento está cercano a cero, y nuestra cuota de mercado, la de Audi y la de Mercedes no cambian de año en año. Esto se debe a que los clientes que compran este tipo de coches tienen bastante definida la idea que están buscando y por tanto suelen comprar siempre lo mismo, y es muy difícil hacer cambiar de opinión a este tipo de clientes.

Precios: los precios de nuestra Serie 5 oscilan entre 5.698.721 y 13.161.133, mientras que los de los Audi A6 oscilan entre 5.311.041 y 11.966.481, y por su parte los Mercedes Clase E oscilan entre 5.756.956 y 14.908.186.

Motorizaciones: las motorizaciones de la Serie 5 van desde el 520d de 136 CV hasta el M5 de 400 CV. Por su parte Audi monta motores que van desde el A6 1.8i Turbo con 150 CV hasta el S6 con 340 CV. Y los Mercedes por su parte montan motores que van desde el E 200 CDI de 115 CV hasta el E 55 AMG de 354 CV.

En este segmento contamos con una única ventaja competitiva, que no es otra que tener el más deportivo de todos los modelos: el M5. Audi por su parte cuenta con la ventaja de que su buque insignia, el S6 tiene una tracción total quattro lo que le da una gran seguridad para aquellos conductores que lo que buscan es seguridad y estabilidad ante todo. Y Mercedes solo tiene como ventaja competitiva (si así es como lo podemos llamar) su gran imagen de robustez y calidad.

- **Superiores.** Este segmento es muy especial. Esto se debe a que estos automóviles tienen muchas peculiaridades respecto a la tipología de sus clientes y la cantidad de dinero que se tiene que desembolsar por ellos es muy grande. En este segmento el líder a batir es el Mercedes Clase S, ya que es el que tiene una mayor tradición y una mayor clientela. Nuestro Serie 7 tiene una vida mucho menor al igual que el Audi A8.

Precios: los precios de la Serie 7 oscilan entre 8.416.000 y 17.611.000, los de la Clase S oscilan entre 10.765.174 y 21.879.759, y por último los A8 de Audi oscilan entre 8.580.526 y 14.880.000.

En el aspecto de las motorizaciones existe un denominador común: "el motor atmosférico". Se denomina motor atmosférico al que no utiliza "turbos", "intercoolers" o "compresores". Todos los modelos excepto los que utilizan motores diesel están equipados con motores atmosféricos de gran cubicaje. Estos motores tienen un gran potencial y una gran capacidad de subir de vueltas debido a su elevado par.

Motorizaciones: las motorizaciones de la Serie 7 van desde el 735i con 260 CV pasando por los 333 CV del 745i hasta los más de 400 CV que traerá el nuevo 760i. Las motorizaciones de los Mercedes van desde el S320 CDI con 197 CV hasta los 367 CV del S 600. Y por último tenemos los A8 que van desde el A8 2.5 TDI con 180 CV hasta los 360 CV del S8.

- **Coupés.** En este segmento es en el que la tarta está más repartida. En esta clase de coches la principal

motivación es la deportividad y el placer de conducir, pero cada usuario tiene sus propios criterios en cuanto a lo que es deportividad, placer de conducir, una línea bonita, etc. Por este motivo la demanda está muy diversificada, lo que hace que no halla un líder claro.

Precios: los precios de la Serie 3 Coupé oscilan entre 4.775.278 y 9.999.799. Los precios de los Mercedes CLK oscilan entre 6.306.029 y 14.108.522. Y por último los precios de los Audi TT oscilan entre 5.469.108 y 6.399.206.

Motorizaciones: las motorizaciones de la Serie 3 Coupé van desde el 318 CI con 143 CV hasta el M3 con 343 CV. Las motorizaciones de los CLK van desde el CLK 200 con 163 CV hasta el CLK 55 AMG con 354 CV. Y por último las motorizaciones de los TT que van desde el 1.8T con 180 CV hasta el 1.8T Quattro con 225 CV.

Como mención especial cabe destacar a los dos titanes en este apartado: el M3 y el CLK 55 AMG. El M3 es un coche soberbio capaz de darnos una inyección de adrenalina en cuanto se hunde el pie derecho en el acelerador. Esto atrae a los consumidores que tienen un mayor aprecio por el carácter deportivo de su coche, mientras que los clientes de el CLK tienen un promedio de edad mayor y ganas de un coche más cómodo que deportivo.

El tipo de demanda que tenemos es de :

- 1ª compra.
- Reposición.
- Ampliación.

- **Tipología de nuestros clientes.**

- Nuestros clientes potenciales son personas de entre 18 y 80.

- Nuestro target o público objetivo son personas hombres de entre 30 y 65 años con un poder adquisitivo medio o alto.

- Vamos a cubrirles las necesidades de: exclusividad, placer de conducción y transporte.

- Nuestro target presenta las siguientes características:

- **Características culturales.** Son gente con estudios universitarios, interesados por la cultura y más bien progresistas.

- **Características Económicas.** Son gente con un poder adquisitivo medio, medio-alto, alto e incluso muy alto. Son gente que suelen tener el dinero para comprarse el coche, o por lo menos una parte. (Aunque ahora hay una mala costumbre extendida por la población de nivel medio, y no es otra que creer que un coche es una inversión y por tanto se meten en una letra al límite de sus posibilidades).

- **Características comportamentales.** Son gente que trabaja 5 días a la semana y suele usar el coche entre semana para ir al trabajo. Asimismo es gente que le gusta disfrutar de su coche los fines de semana haciendo viajes cortos.

Tienen aficiones como la navegación, las carreras, etc. y gusto por los relojes y artículos de alto estandring.

- **Análisis del atractivo.**

- **Motivaciones.** Las motivaciones para la compra de nuestros vehículos son:
 - Seguridad que da nuestra marca a los consumidores, debido a la imagen de robustez que dan nuestros vehículos.
 - Placer de conducción que damos a nuestros clientes.
 - Precio de reventa de los vehículos, que es una de las cosas que más miran los consumidores.
 - Servicio posventa, por medio de talleres oficiales.
- **Frenos.** Los frenos para la compra de nuestros vehículos son:
 - El principal freno es el precio.
 - Como frenos secundarios podríamos hablar de los bienes complementarios como las gasolinas, los neumáticos, y por otra parte las revisiones que en nuestro caso son muy caras.
- **Posicionamiento.**

Nuestro posicionamiento es de dar "placer de conducción" a nuestros clientes.

- ***Análisis del proceso de compra.***

- Generamos la necesidad de tener placer en la conducción.
- Damos información por medio de anuncios en la prensa, la televisión y la radio para que los consumidores piensen en nuestra marca.
- Hay que hacer un análisis y una evaluación de lo que más valoran nuestros clientes. Los factores que influyen a la hora de evaluar son: personales y sociales.
- La decisión y el acto de compra, en donde influye el vendedor y la disponibilidad del producto.
- Evaluación poscompra, donde se ve si ha habido una buena acogida o rechazo a nuestro producto.

- ***Estrategia de desarrollo de mercado.***

Nuestra estrategia va a ser la "diferenciación". Nos diferenciaremos del resto por la satisfacción de conducción que ofrecen nuestros vehículos.

- ***Estrategia competitiva.***

Nuestra estrategia competitiva es de "liderazgo", ya que en algunos de los segmentos en los que nos encontramos somos los líderes o compartimos el liderato.

- ***Marketing-mix.***

- **Proceso de distribución.** Vamos a utilizar un proceso de tipo "directo", en el que nuestros propios concesionarios son los que venden a los clientes.
- **Merchandising.** Nuestro merchandising consistirá únicamente en pósters o rótulos con los nombres de los modelos dentro del concesionario y es en el ámbito informativo sobre todo.
- **Patrocinio.** Financiamos eventos deportivos tales como el campeonato de España de GT's.
- **Mecenazgo.** Nos encargaremos de financiar actividades sociales tales como proyectos de ayuda al medio ambiente para generar imagen de marca.
- **Publicidad.** Nuestra publicidad va enfocada a transmitir al consumidor la idea de que estamos ahí

para lo que el necesite, y para darle algo de calidad que le distinga de los demás.

- **Publireportaje.** Los insertaremos en revistas de motor.
- **Promoción de ventas.** Normalmente la política de la empresa no es de promocionar productos, aunque puede que se hagan algunas excepciones como pequeños regalos.
- **Licencia de marca.** Le hemos cedido en explotación nuestra imagen de marca a una empresa que es la que fabrica nuestras prendas deportivas.
- **Servicio posventa.** Nuestro servicio posventa consiste en una red de talleres repartidos por todo el mundo, y un servicio de asistencia las 24 horas, aparte de una garantía de un año.

6

Trabajo de Marketing