

## **CAPÍTULO SIETE**

### **CONCLUSIONES Y COMENTARIOS**

## CAPÍTULO 7: CONCLUSIONES Y COMENTARIOS

Las tendencias del sector son definitivamente favorables para el desarrollo del plan de negocios Brilla <sub>MAX</sub>; el crecimiento sostenido en los últimos 5 años asegura que las ventas deberían crecer.

El sector de la fabricación de detergentes para autos es atractivo para la inversión debido a que el análisis sectorial realizado muestra que la rentabilidad a largo plazo no está amenazada.

Brilla <sub>MAX</sub> es un producto que genera una alta satisfacción en los clientes y consumidores. La investigación de mercado ha demostrado que los beneficios entregados a clientes y consumidores aseguran que Brilla <sub>MAX</sub> será apetecido en el mercado.

El posicionamiento que se pretende lograr dentro de los clientes y consumidores es una ventaja competitiva del proyecto Brilla <sub>MAX</sub>. Con un sólido posicionamiento se logrará tener un mercado cautivo en constante crecimiento.

El valor actual neto mayor a cero muestra que el producto se acepta (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2005).

El proyecto es mayormente sensible a las ventas y al precio. Pero como se ha mencionado, son variables que están controladas por el crecimiento de un sector atractivo y por la certeza de las ventas crecientes. Este crecimiento de ventas está basado en un sólido posicionamiento y satisfacción completa de los insights de los clientes por los beneficios que entregan los atributos de Brilla <sub>MAX</sub>.