



# INFORME COMERCIAL

## BioMask



Módulo:

Integrantes:

- Marta Fernández Pavón
- Raquel Reina Leal

Curso: 1 GM Actividades Comerciales

## ÍNDICE

<b>1. SOBRE LA EMPRESA</b>	<b>3</b>
<b>2. NUESTRO CONSUMIDOR</b>	
<b>3. OFERTA DE EMPLEO: SE PRECISA VENDEDOR</b>	
<b>3.1. INFORMACIÓN DE PARTIDA</b>	
<b>3.2. OFERTA DE EMPLEO</b>	

## 1. SOBRE LA EMPRESA

Somos la empresa extremeña Easy Organic, estamos ubicados en la localidad de Cáceres en la Avenida Alemania, N° 15.

Nos dedicamos a fabricar mascarillas faciales ecológicas. Nuestra especialidad es la mascarilla glen cocoa, está hecha de almendra y cacao. Esta mascarilla facial suaviza la piel .



- La manteca de almendras contiene vitamina E para proteger y calmar la piel.
- El cacao en polvo proporciona una fragancia estimulante que estimula la serotonina y mantiene la piel suave al tacto.

Las socias fundadoras somos: Marta Fernández Pavón y Raquel Reina Leal.



## FORMA DE EMPLEO

Un buen momento para aplicarlas es por la noche porque en general tenemos más tiempo. Antes de ir a dormir podemos aplicar mascarillas detox porque nos ayudarán a limpiar en profundidad la piel, pero también las mascarillas hidratantes que nos devolverán el confort o las purificantes que funcionan muy bien en pieles mixtas o grasas . En cambio, por la mañana antes de un evento o una cita importante, podemos usar una mascarilla flash o antioxidante.

Sobre el tiempo que debemos aplicarlas, depende de cada cosmético. Las mascarillas de noche se pueden dejar toda la noche pero las demás, tienen un tiempo de exposición que varía según cada producto. Suele ser entre 10 y 30 minutos. Y atentas al consejo de Rocío porque «no conviene dejarlas más tiempo del que el fabricante recomienda ya que no por ello vamos a conseguir un mayor beneficio.

## INGREDIENTES

- **Espirulina**, es un alga diminuta de color verde intenso por su contenido en clorofila. Tiene la capacidad de detoxificar la piel por su capacidad de captar sustancias tóxicas y eliminarlas.
- **Aceite de avellana**, que regula y equilibra la producción de sebo en la piel y actúa calmando las erupciones y rojeces provocadas por los granitos.
- **Aceite esencial de limón**, que le da ese olor refrescante, es ligeramente astringente y favorece que el poro se cierre después del tratamiento.

## 2. NUESTRO CONSUMIDOR

- **Define qué es un consumidor**

Que consume bienes y productos en una sociedad de mercado.

- **Indica qué tipo de consumidor es (final, industrial o institucional) y justifica tu respuesta**

El tipo de consumidor es final, porque adquiere las mascarillas para su propio uso.

- **¿Qué aspectos condicionan el comportamiento de tu consumidor? Justifica tu elección**

Los factores que influyen en su comportamiento de compra son los siguientes:

- La calidad del producto.
- Su eficacia.
- El precio.

- **Qué necesidad tiene tu consumidor**

Una necesidad es una carencia física o psíquica de algo que no se tiene y se desea y que desaparece una vez que se ha obtenido.

Un deseo es el medio para satisfacer la necesidad; con el deseo visualizamos el producto o servicio que apetece.

Las necesidades que tienen nuestro producto son la de la estima, por que la mascarilla nos ayuda a tener mejor la piel de la cara y de autorrealización porque al ser ecológica nos ayuda a contribuir con el medio ambiente.

- Señala en qué parte de la pirámide de Maslow se sitúa la necesidad de tu consumidor.



- **Explica cuál es la limitación de la Pirámide de Maslow.**

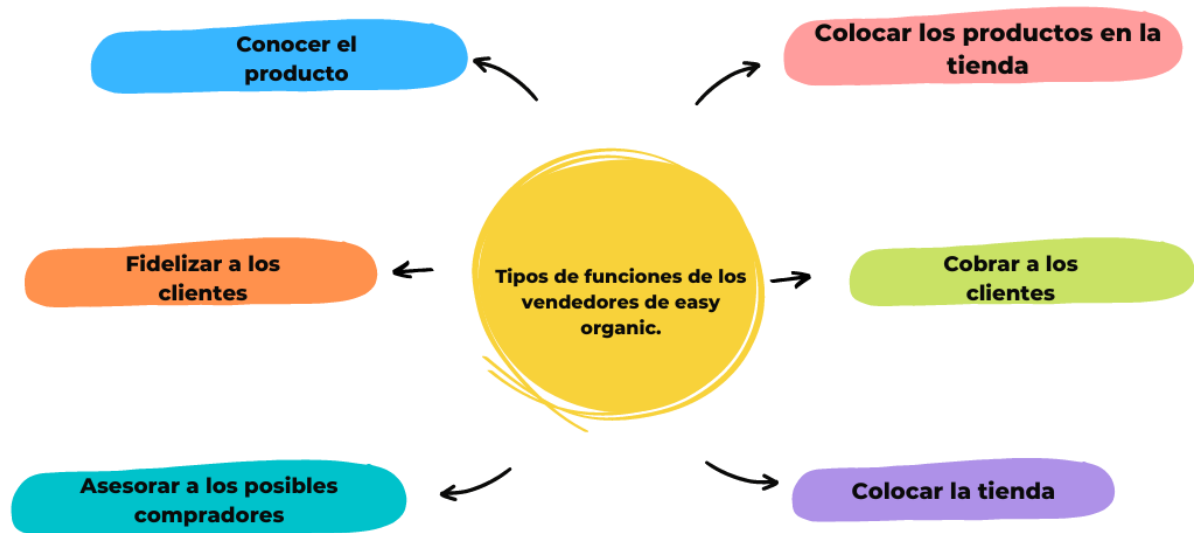
Que si no pasas los escalones de uno en uno desde el primero no puedes pasar al siguiente escalón.

- **Indica qué tipo de compra realiza (racional e irracional) y justifica tu respuesta.**

Es irracional porque realmente no es necesario es por impulsos emocionales.

- **Enumera las fases del proceso de decisión de compra de tu consumidor.**

Descubrir las mascarillas, conocer sus ingredientes y características y finalmente lo único que queda es la decisión de compra, si al cliente le han gustado las mascarillas realizará la compra y si no, no.



- **Identifica los tipos de clientes que puedes encontrarte, cómo los reconocerás y cómo deberás tratarlos.**

Tipo de cliente	¿Cómo lo reconozco?	¿Cómo debo tratarle?	¿Cómo NO debo tratarle?
Tímido/Inseguro	Son callados y no suelen saber lo que quieren.	Inspirando confianza y convenciendo de nuestro deseo de beneficiarlo.	Presentarles muchas alternativas y ser brusco y aprovechar nuestra superioridad ante su debilidad.
Miedoso	Desconfía de la buena intención de las personas.	Usando un tono condescendiente transmitirle sentimientos de amistad.	Ponerlo más nervioso con el tono de voz brusco y que se contagie de su nerviosismo.
Comunicativo	Le gusta hablar mucho.	Dejarle hablar poco, cambiarle de tema a lo que nos interesa.	Dejarle hablar libremente y no violentarse frente a sus críticas.
Dominante	Impone sus opiniones, busca ser importante y quiere obligar a los demás.	Guardar serenidad, conseguir acuerdos parciales y progresivos.	Mostrarse asumido, asustado.
Agresivo	Carácter fuerte, impaciente.	Mantener la serenidad. Y si es nuestra culpa, aceptar el hecho rápidamente y buscar soluciones.	Buscar excusas falsas y decirle que se relaje.
Sabelotodo	Cree que dispone del conocimiento del producto.	Formular problemas y preguntas complejas y ofrecerle la solución que necesita haciéndole ver que es idea suya.	No discutir ni contradecirlo, más bien darle la razón pero llevándolo a nuestro terreno.
Distraído	Difícilmente prestan atención a lo que el vendedor está diciendo.	Formular preguntas directas y hacerle participar formulando preguntas abiertas.	Realizar el argumentario sin interactuar con él y perder la paciencia.



### 3. OFERTA DE EMPLEO: SE PRECISA VENDEDOR

#### 3.1. INFORMACIÓN DE PARTIDA

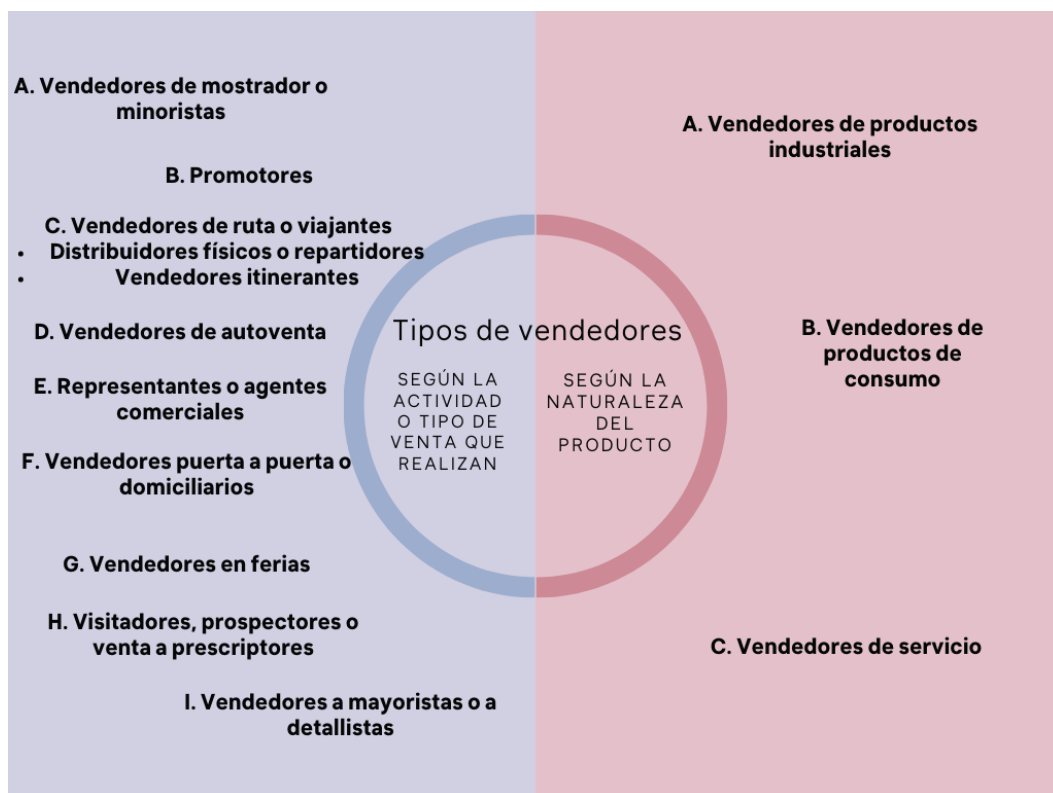
Ya tenemos información sobre el producto que vendemos y conocemos a nuestro cliente. En este tema nos centraremos en diseñar una oferta de empleo para buscar a un vendedor.

Antes de diseñar la oferta de empleo, debemos conocer unos conocimientos teórico - básicos.

- **Define el concepto de vendedor.**

Es aquella persona responsable de establecer y mantener el contacto empresa-cliente, tanto cara a cara como a través de cualquier medio tecnológico.

- **Enumera los tipos de vendedores que existen en el mercado y el tipo de vendedor que necesita tu empresa.**



En nuestra empresa los tipos de vendedores que necesitamos son: vendedores de mostrador o minoristas, vendedores de autoventa, vendedores de puerta a puerta, vendedores a mayoristas o detallistas y vendedores de productos de consumo.

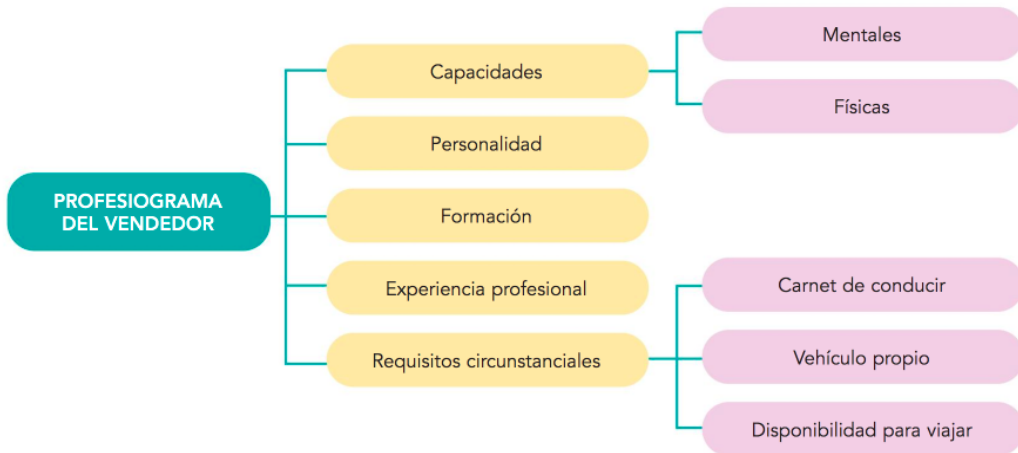
- Enumera las FUNCIONES principales que desarrollaría en tu empresa
- PERFIL del vendedor que buscas: Indica las cualidades que debe poseer

<b>PERFIL VENDEDOR</b>	
Cualidades físicas	Estar presentable y aseado.
Habilidades intelectuales	Capacidad para aprender, sacar conclusiones, tener capacidad para planificar varios asuntos.
Cualidades psicológicas	Amabilidad, responsabilidad, motivación.
Cualidades morales	Respeto, confianza, compromiso, responsabilidad.
Cualidades profesionales	Conocer la empresa, hacer los pedidos, la competencia y los clientes y habilidad en el manejo de las ventas.

- CONOCIMIENTOS del vendedor que buscas:

<b>CONOCIMIENTOS DEL VENDEDOR</b>	
Formación académica	Grado medio en actividades comerciales.
Formación complementaria	Prácticas en algún establecimiento.
Formación a cargo de la empresa	Le vamos a dar a conocer cómo vender el producto.
Conocimientos del producto o servicio	Le vamos a dar a conocer el producto y la forma de trabajar en la empresa.
Conocimiento y experiencia en el sector (competencia)	Tienen que conocer las empresas de la competencia y ver qué productos se venden más en ellas.
Red de contactos	No es necesario que tenga ningún tipo de red de contactos.

- **PROFESIOGRAMA**



- **SALARIO que ofreces al vendedor:**

<b>SALARIO</b>	
Tipo de relación con la empresa	Autónomo.
Duración del contrato	Indefinido dependiendo de cómo trabaje.
Tipo de remuneración	Sueldo variable, dependiendo de sus objetivos logrados.
Cuantía	1.200€ al mes más pagas extras.

### 3.2. OFERTA DE EMPLEO

Con la información recogida en los apartados anteriores, confecciona la oferta de empleo.

Nombre del puesto de trabajo	Jefe de ventas.
Labor principal	Encargarse de las ventas de las mascarillas.
Personas a su cargo	Toda la plantilla de dependientes.
Responsabilidades y tareas de venta	Sus responsabilidades son seguir el equipo de ventas, verificar si los empleados están enseñando correctamente sus funciones, enseñarle como se hace su trabajo si no saben y motivar.
Tareas de gestión	Planifica los presupuestos de venta. Establece metas y objetivos. Selecciona los mejores vendedores. Motiva a su equipo. Evalúa al equipo de trabajo.
Formación y experiencia	Deberá conocer perfectamente cómo se trabaja en la empresa y el producto (la mascarilla).
Salario	1.200€ al mes.