

# **CAMPAÑA DE VENTAS DE COJINES NAVIDEÑOS**

Mercadillo navideño IES Ágora

LUCÍA JARA DÍAZ  
MARINA MÉNDEZ RODRÍGUEZ  
ANDREA BORREGA DUQUE  
LEILA QARTALOU



# ÍNDICE :

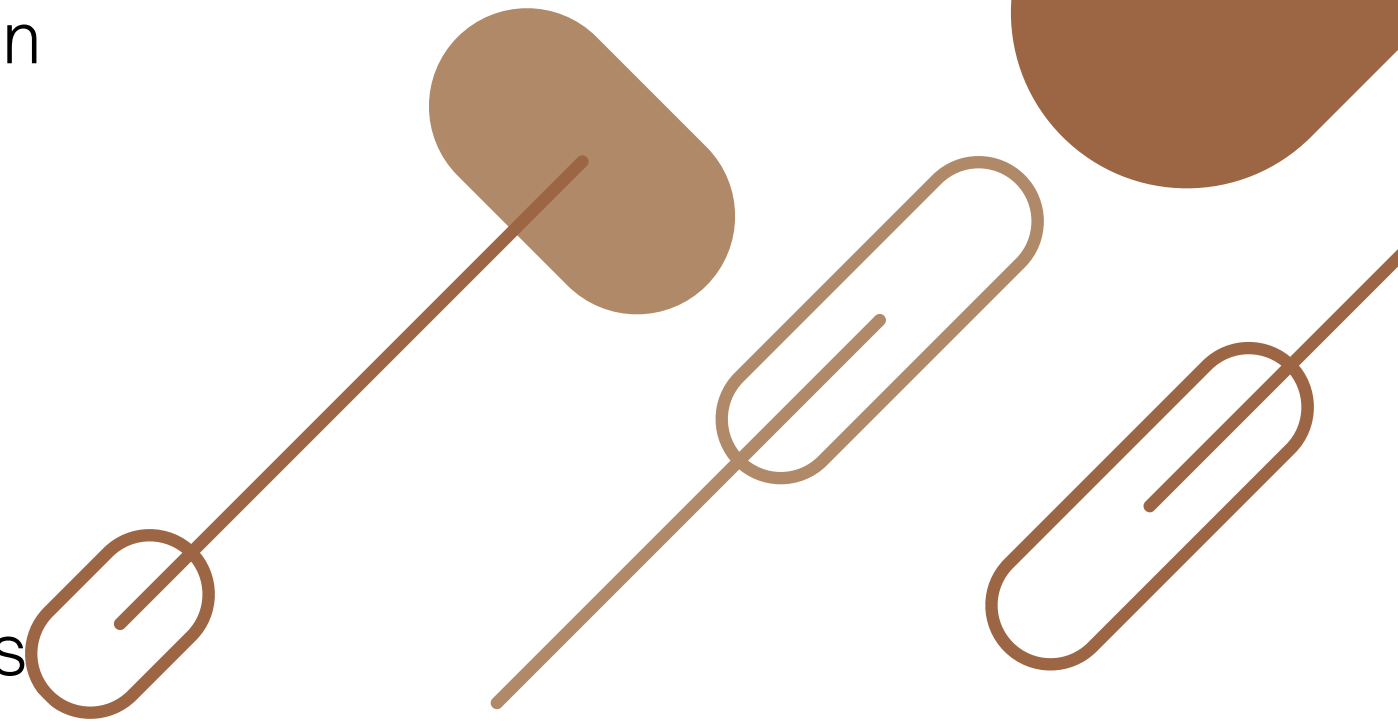
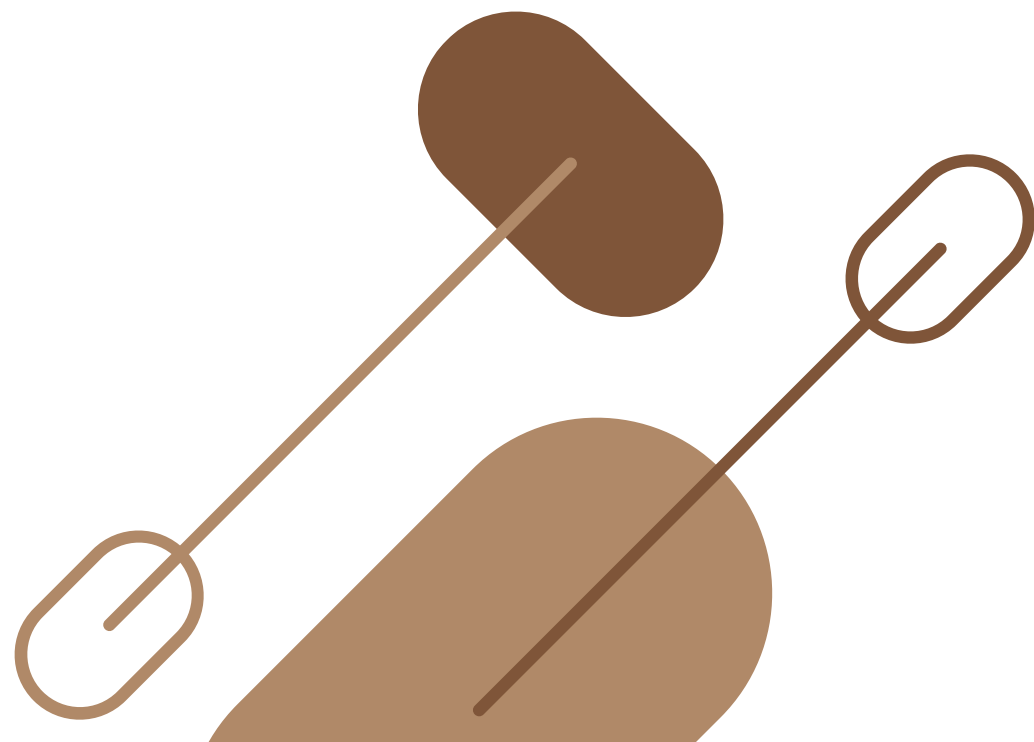
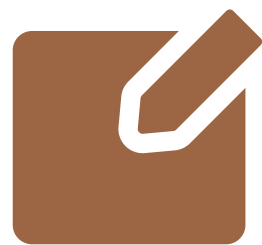
1. Presentación del equipo
2. Información sobre el producto
3. Breve estudio de viabilidad económica
4. Argumentario de ventas
  - 4.1. Necesidad que satisface nuestro producto
  - 4.2. Target objetivo.
  - 4.3. Tabla de características y beneficios del producto
  - 4.4. Información de principales productos competidores
  - 4.5. Tabla con objeciones y réplicas
  - 4.6. Técnicas de Ventas
  - 4.7. Promoción de ventas en el IES
  - 4.8. Tarjeta de contacto y hojas de recogida de pedidos
  - 4.9. Bibliografía, fuentes y aplicaciones utilizadas para este trabajo

# 1. ¿QUIENES SOMOS?

Somos cuatro estudiantes del IES Ágora que hemos fabricado un producto para venderlo en el mercado navideño de nuestro instituto.

## EQUIPO DE VENTAS:

- Marina Méndez Rodríguez : Directora de la empresa
- Lucía Jara Díaz : Jefa de departamento de relaciones públicas
- Leila Qartalou Toribio : Jefa contable
- Andrea Borrega Duque : Jefa informática



## 2. INFORMACIÓN SOBRE NUESTRO PRODUCTO

### POSIBLES DISEÑOS



### MEDIDAS



SU PESO APROXIMADO ES DE 160G

### MATERIALES

100% poliéster



### RELLENO DE PLUMÓN



### VINILOS



### 3. ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICA

**Poliéster**



8 unidades



1,98€ por pieza

**Relleno**



8 unidades



0,99€ 2 piezas

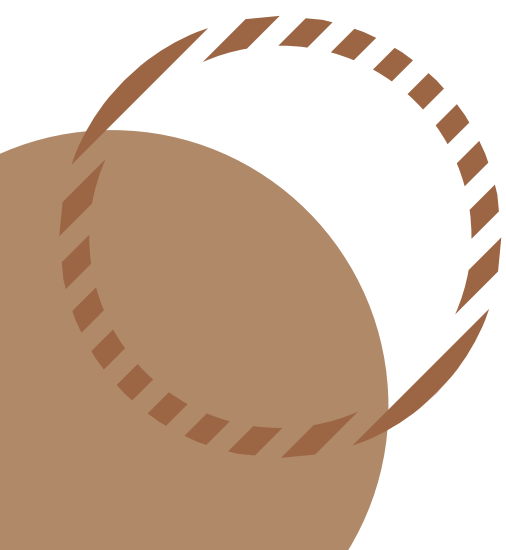
**Vinilo textil**



10 unidades



2,80€ por pieza



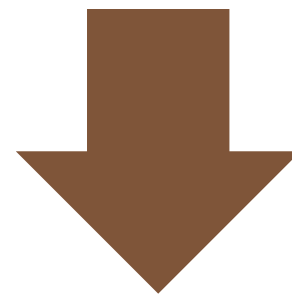
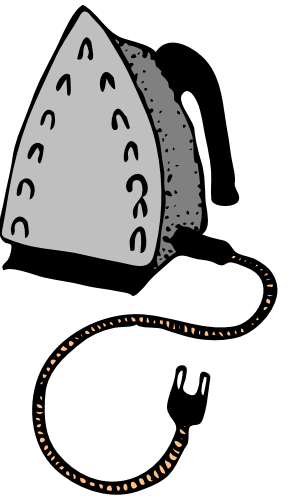
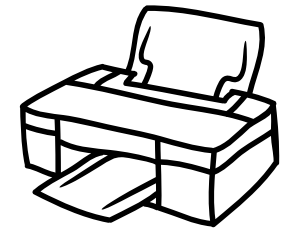
### 3. ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICA

LO ELABORAREMOS :

Una vez adquiridos los materiales necesarios;

- Crearemos diseños únicos a través de aplicaciones informáticas.
- Posteriormente, los obtendremos a través de la impresora cricut.
- A continuación usaremos la plancha para plasmarlo en la funda del cojín.
- Por último, rellenamos la funda del cojín.

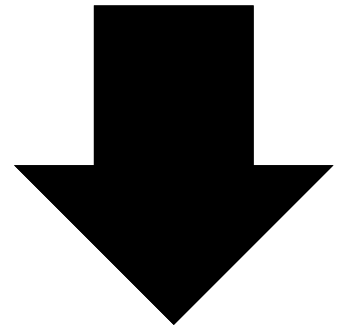
Merry  
Christmas



**TOTAL = 8 unidades**

### 3. ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICA

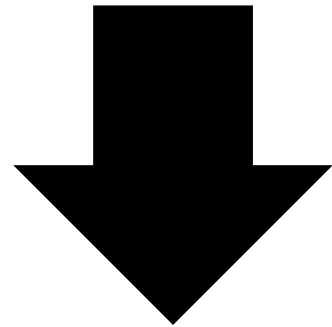
**COSTES**



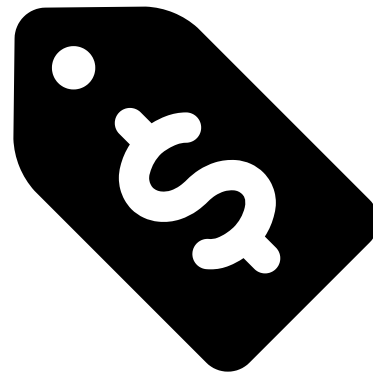
24,65€



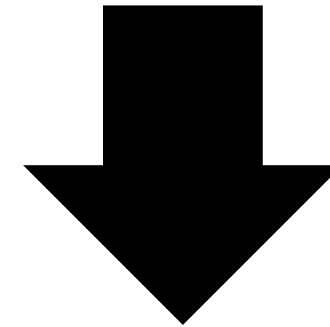
**PRECIO DE VENTAS**



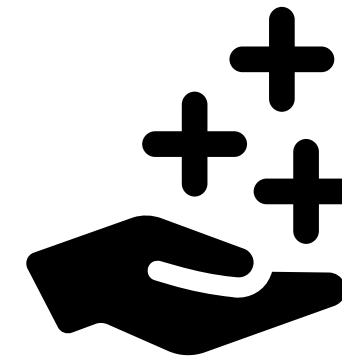
5€



**ANÁLISIS DE RENTABILIDAD**



Vendemos a ese precio para cubrir los costes, y obtener un beneficio mínimo



### 3. ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICA

#### COSTES

#### INGRESOS

CONCEPTO	CUANTÍA	CONCEPTO	CUANTÍA
<b>COSTE TOTAL:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Funda cojín: 8 uds * 1.96€=15.68€</li><li>Relleno cojín: 8 uds * 0.495€= 3.96€</li><li>Vinilo: 5€</li></ul> <b>TOTAL: 24.65€</b>	<b>PRECIO UNITARIO:</b>	<b>5€</b>
<b>COSTE UNITARIO:</b>	$24.65/8=3.1€$	<b>INGRESO TOTAL:</b>	$8*5=40€$

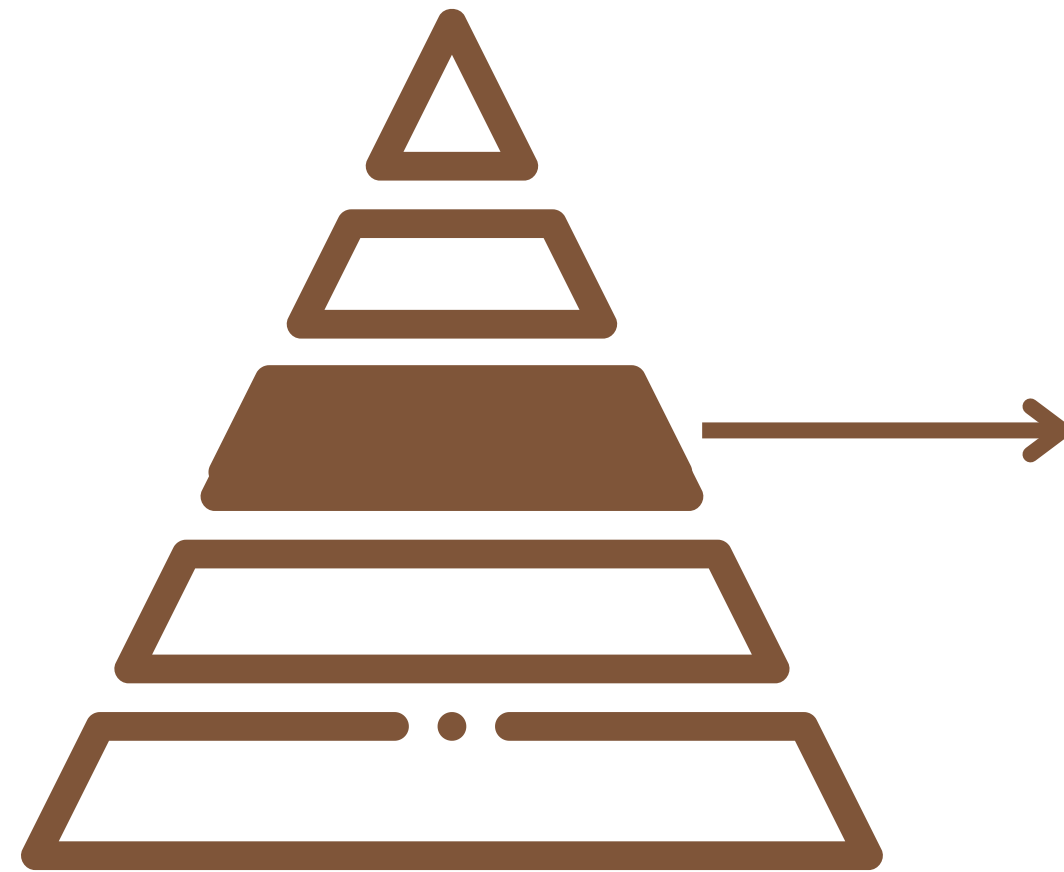
#### BENEFICIO:

$$40-24.65=15.35€$$



## 4. ARGUMENTARIO DE VENTAS

### PIRAMIDE DE MASLOW



Afiliación

Consideramos que nuestro producto cubre las necesidades de **afiliación**, nos ayuda a establecer vínculos afectivos, y crear un entorno social.

## 4. ARGUMENTARIO DE VENTAS



### 4.1. NECESIDAD QUE SATISFACE NUESTRO PRODUCTO

Nuestro cojín ayudará a crear un ambiente navideño en el hogar y tener recuerdos con la familia, haciendo de la casa un lugar acogedor que aporte felicidad en esta época del año.

### 4.2. NUESTRA CLIENTELA

Nuestro producto va dirigido a personas (padres, madres y profesores del centro) que tengan la posibilidad, el poder adquisitivo y el deseo de acceder al cojín navideño.





## 4.4. TABLA DE CARACTERÍSTICAS Y BENEFICIOS DEL PRODUCTO

### CARACTERÍSTICAS



**FORMA:** CUADRADA

**COLOR:** ROJO , CON DETALLES DORADOS Y PLATEADOS

**COLOR:** BLANCO , CON DETALLES DORADOS Y PLATEADOS

**PRECIO:** 5€

**PESO:** 200g

**TAMAÑO:** 40cmx40cm

**MATERIAL:** ALGODÓN

### BENEFICIOS



Gracias a su forma conseguimos que se adapte a cualquier superficie en el hogar (sofás, camas...)

Son colores navideños que ambientan el hogar creando una decoración navideña y familiar.

Aporta comodidad y confort al precio.

Ultraligero, fácil de manejar y de almacenar.

Material 100% reciclable.



La objeción es "la piedra en el camino" que impide la conclusión del proceso de compra.

Son aquellas que el cliente nos pone como excusa para no comprar, pero que realmente esconden otra objeción.



## 4.5 TABLAS DE OBJECIONES Y RÉPLICAS

### OBJECIONES VERDADERAS

No pega con todas las decoraciones

Blanco se ensucia rápido

No hablo inglés

Solo se puede utilizar en época navideña

Muy rígidos

No son colores neutros

Parecen de mala calidad

Hay que comprar dos para que queden bien



### ARGUMENTOS

Son colores clásicos de la navidad que mezclándolos con otros si se le puede dar oportunidades.

Utilizamos materiales fáciles de lavar.

Usamos expresiones que todas las personas conocen, en este caso viene una etiqueta con la traducción.

Al pasar la época navideña se le puede quitar la funda y darle otro uso al cojín

Pensamos en la comodidad del cliente y estos nos ofrecen una firmeza y soporte ya que están rellenos de algodón

Todos cuando pensamos en colores navideños pensamos automáticamente en rojo y blanco de ahí nuestra elección

Hechos de 100% algodón y ipoalargénicos para todo tipo de personas

No, se pueden combinar con el resto de decoración de hogar y seguir manteniendo el ambiente navideño



## MERCADILLO NAVIDEÑO

### OBJECIONES FALSAS



- No traigo dinero
- Me paso mañana.
- No me convence.
- Lo pensaremos.

### RÉPLICAS



Te lo guardo sin compromiso y mañana me lo abonas.

Puede ser que mañana ya no nos queden existencias, dame un nº de contacto y le aviso en caso de poco stock.

Puedes probar como queda, así verás si te gusta.

Por supuesto, pero ¿le importa si le pregunto qué le hace dudar?

## 4.6 TÉCNICAS DE VENTAS

PARA VENDER NUESTRO PRODUCTO :



1. **S**ituación
2. **P**roblema
3. **I**mplicación
4. **N**ecesidad de beneficio

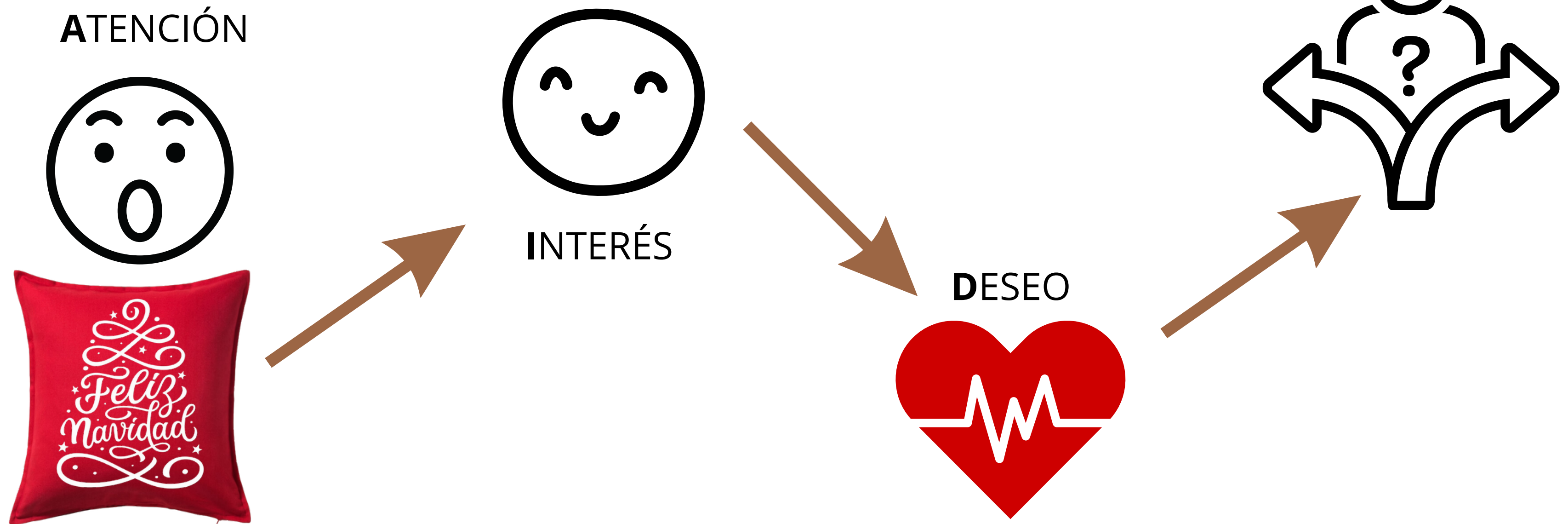
### MÉTODO SPIN: DIAGNÓSTICO

- ¿En que le puedo ayudar?
- Se trata de un cojín que ayudara a crear un ambiente navideño a su hogar, además gracias a sus materiales también es un producto muy cómodo y confortable
- Contamos con cuatro diseños diferentes (se los enseñó), ¿le gusta alguno?
- ¿No ha pensado en llevarse otro?
- En estas fechas hacemos muchos regalos, ¿no cree que el cojín navideño es un regalo perfecto y original?
- Genial, gracias por su compra.

## 4.6 TÉCNICAS DE VENTAS

PARA VENDER NUESTRO PRODUCTO :

**MÉTODO AIDA : PRESENTACIÓN**





## 4.6 TÉCNICAS DE VENTAS

PARA VENDER NUESTRO PRODUCTO :

### MÉTODO AIDA : PRESENTACIÓN

ATENCIÓN



En primer lugar hacemos que el cliente piense:  
“ESTO ME PUEDE INTERESAR “.

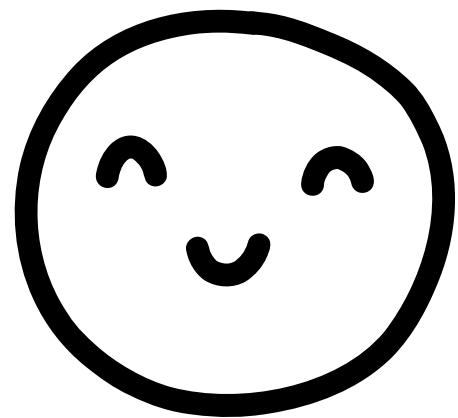
Después de haber escuchado los beneficios: comodidad absoluta, decorativo, fácil de combinar... y sus características.

El objetivo es que el cliente nos diga: ‘ME VENDRÍA PERFECTO PARA MI HOGAR’.

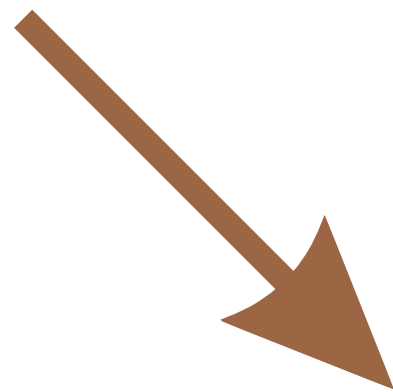
## 4.6 TÉCNICAS DE VENTAS

PARA VENDER NUESTRO PRODUCTO:

### MÉTODO AIDA: PRESENTACIÓN



INTERÉS



DESEO

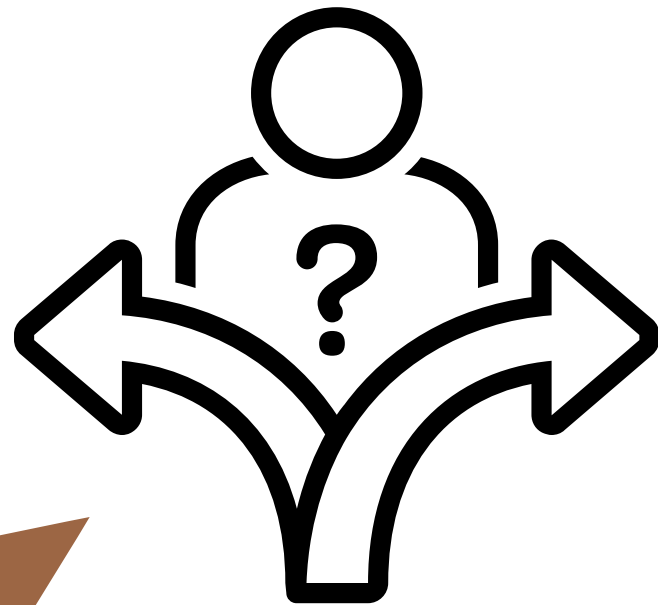
A continuación, usaremos estrategias sensibles para el cliente, diciéndole que sería un bonito detalle para regalar a su pareja, amigos o familia en las fechas que se acercan y haciendo un buen detalle para demostrar el amor, amistad ... por ellos.

## 4.6 TÉCNICAS DE VENTAS

PARA VENDER NUESTRO PRODUCTO :

**MÉTODO AIDA : PRESENTACIÓN**

ACCIÓN



EL OBJETIVO ES CONSEGUIR EL:

**¡LO QUIERO!**

**¡ME LO QUEDO!**

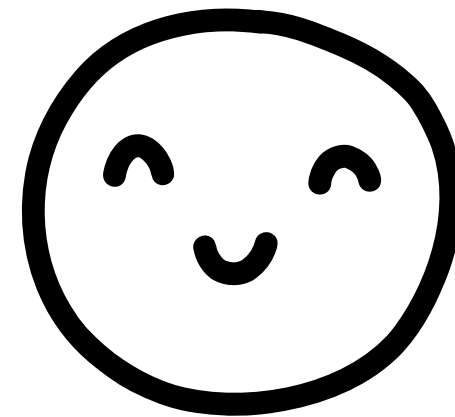
Cuando nosotras, las vendedoras, hemos detectado que nuestro comprador está listo, hacemos el cierre de la venta.

## 4.6 TÉCNICAS DE VENTAS

### PARA VENDER NUESTRO PRODUCTO : MÉTODO AIDA : EJEMPLO

¿Busca el detalle perfecto para regalar estas navidades?

**ATENCIÓN**



**INTERÉS**

¿Tiene usted el regalo perfecto , para tus seres queridos?

Atiende a estas características que te vamos a contar sobre el cojín

**DESEO**



¡ DECISIÓN ACERTADA!

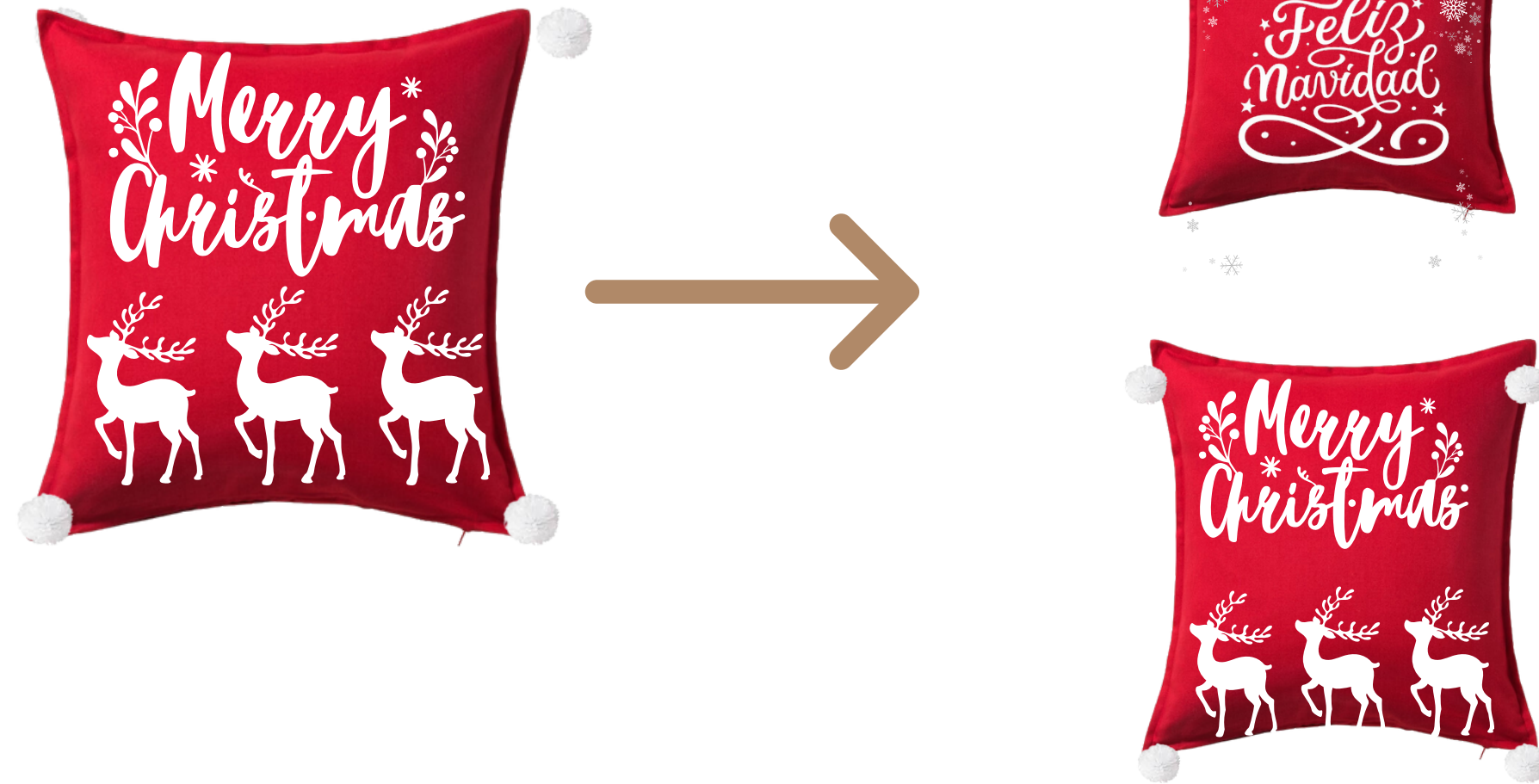
**ACCIÓN**



## 4.6 TÉCNICAS DE VENTAS

PARA VENDER NUESTRO PRODUCTO :

MÉTODO UP SELLING



Táctica que consiste en intentar que nuestro cliente gaste más dinero del que inicialmente tenía previsto gastar, convenciéndolo de comprar dos cojines en lugar de uno .

## 4.6 TÉCNICAS DE VENTAS

### PARA VENDER NUESTRO PRODUCTO :

**MÉTODO : CROSS - SELLING**



Una vez realizada la venta del cojín, le ofrecemos al cliente de forma complementaria la opción de llevarse una tarjeta navideña personalizada .