



CAMPAÑA DE VENTAS: VELAS NAVIDEÑAS

MERCADILLO NAVIDEÑO IES ÁGORA

ÍNDICE

1. PRESENTACIÓN DEL EQUIPO

2. INFORMACIÓN DEL PRODUCTO	04
2.1 MEDIDA/PESO	05
2.2 MATERIALES NECESARIOS	06
2.3 ELABORACIÓN Y UNIDADES	08
3. VIABILIDAD ECONOMICA	13
3.1 MATERIALES	13
3.2 P.V.P Y ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD	14
4. ARGUMENTARIO DE VENTA	15
4.1 TARGET OBJETIVO	17
4.2 CARACTERÍSTICAS Y BENEFICIOS	18
4.3 OBJECIONES Y ARGUMENTOS	19

1 . PRESENTACIÓN DEL EQUIPO

Con motivo de la aproximación de Navidad, el grupo de Técnicas de ventas y negociación de 2º de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales ha decidido llevar a cabo una campaña navideña.

La idea es realizar unas velas aromatizadas con olores y diseños navideños.

Nuestro grupo está compuesto por tres integrantes:



PAULA DOMÍNGUEZ BLANCO



JOSÉ IGNACIO TABERNEO GARCÍA



DOUAEE BELARBI TIOULA

- Paula es la jefa del departamento de creación y diseño. Ella ha sido la principal gestora de la idea del producto, así como la encargada de determinar el diseño.
- Douaae es la Jefa del departamento de finanzas. Ella ha sido la encargada de estudiar el precio del producto, así como determinar el margen de beneficio.
- José Ignacio es el jefe del departamento de Marketing. El ha sido el encargado de pensar en estrategias para llegar al cliente final.

2. INFORMACIÓN DEL PRODUCTO

Debido a la proximidad de la fechas navideñas, hemos decido crear unas velas con un diseño orientado en Papá Noel, con aroma a turrón.



2.1 MEDIDAS / PESO

Tras la asignación del producto, el siguiente paso ha sido determinar las medidas y volumen que iba a llevar la vela.

Para eso tuvimos en cuentas aspectos tan importante como: El cliente potencial, el uso que SE LE IBA A DAR, la finalidad con la que se vende, etc...

Finalmente decidimos que la vela iba a tener una longitud de:

- 7 cm de largo
- 5 cm de ancho
- 5 cm de profundidad
- Un peso de 90 gramos



2.2 MATERIALES NECESARIOS

Para la elaboración de la vela aromática, se precisa la utilización de los siguientes materiales:

- **MOLDE:** su función es darle forma a la vela, cuenta con las siguientes medidas:
 - 7,5 cm de alto.
 - 6 cm de ancho
 - 5 cm de profundidad
- **CERA:** Las velas de “Papa Noel” poseen una cera de soja. La principal característica de esta cera, es que proporciona una luminosidad y duración mayor. La cera de soja es mejor para el medio ambiente, para el hogar y para las personas que la rodean, con menos toxinas y un 90 % menos de hollín en el aire en comparación con la cera de parafina.
- **MECHAS:** Elaboradas 100% del algodón, no produce humo negro y un mal olor (plástico quemado)
- **AROMAS:** Cuenta con un destacado y necesario olor turrón, a través del olor queremos transmitir la magia de la navidad

2.2 MATERIALES NECESARIOS



2.3 ELABORACIÓN Y UNIDADES

Para la elaboración de una unidad de producto el procedimiento a seguir es el siguiente:

- EN PRIMER LUGAR, HACEMOS USO DE UNA CACEROLA PARA DERRETIR LOS 87 G DE CERA NECESARIOS POR UNIDAD.



- PROCEDEMOS A AÑADIR A LA CERA DERRETIDA 2 GOTAS DE AROMA DE TURRÓN Y REMOVEMOS PARA QUE SE INTEGRE TOTALMENTE.



2.3 ELABORACIÓN Y UNIDADES

- SEGUIDAMENTE, VERTEMOS LA MEZCLA EN EL MOLDE Y AÑADIMOS LA MECHA.



- UNA VEZ REALIZADO EL PASO ANTERIOR, DEJAMOS REPOSAR LA MEZCLA HASTA SU COMPLETA SOLIDIFICACIÓN.



- PARA FINALIZAR, RETIRAMOS EL PRODUCTO DEL MOLDE Y ASÍ OBTENDRÍAMOS UNA UNIDAD DE VELA TERMINADA.



3. VIABILIDAD ECONÓMICA

3. 1 MATERIALES

Unos de los aspectos mas importantes a la hora de calcular el precio unitario es saber el coste que tiene cada material necesario.

Para eso hemos elaborado la siguiente tabla:

MATERIALES	CANTIDAD	PRECIO
MOLDE	1	3.74€ coste unitario: 0.23€
CERA	1	14.00€ kg 0.87kg / und coste unitario: 0.88€ / ud
MECHAS	50 mechas	5.00€ coste unitario: 0,10€
AROMAS	1 bote de 10 ml	4.95€ coste unitario: 0.31€

3. VIABILIDAD ECONÓMICA

3.2 P.V.P Y ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD

Teniendo en cuenta el coste de adquisición / producción de cada unidad de producto , y la recuperación de la inversión realizada para obtener un margen de beneficios, el precio de ventas es el siguiente:

- **Coste de producción unitario:** 0.23€ (molde) + 0.88€ / ud (cera) + $0,10\text{€}$ (mechas) + 0.31€ (aroma) = 1.52€ / ud
- **Inversión realizada:** 10€ por compañero, es decir 30€ de inversión.
- **Precio de venta:** 4€ para obtener un ingreso de 64€ en total, recuperando así la inversión y obteniendo un beneficio de $64-30= 34\text{€}$.



4. ARGUMENTARIO DE VENTAS

NECESIDAD QUE SATIFACE:

La necesidad es todo aquello que motiva al cliente a comprar un producto o servicio.

En este caso, nuestro producto satisface la necesidad de confort mediante estímulos olfativos que aluden a la época navideña, sirviendo además como un elemento decorativo.



4. ARGUMENTARIO DE VENTAS

- **SOCIAL**: proporciona a una sensación de nostalgia que aporta esta época del año a todo aquel que visite nuestro hogar.
- **CONFORT**: transmite una sensación de reposo aún mayor, por tanto, cobre una necesidad fisiológica de descanso.



4. ARGUMENTARIO DE VENTAS

4. 1 TARGET OBJETIVO

El producto se enfoca principalmente a un segmento:

PROFESORADO Y PADRES DEL CENTRO EDUCATIVO.





CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO:

- EDAD: de entre 25 a 65 años.
- GÉNERO: femenino (principalmente).
- PODER ADQUISITIVO: medio.

4. ARGUMENTARIO DE VENTAS

4. 2 CARACTERÍSTICAS Y BENEFICIOS

CARACTERÍSTICAS 	BENEFICIO 
<u>Cera de soja.</u> Aceite inferior al 0,5%. Fabricado en España.	<u>Cera de soja.</u> Menos humo. Más natural. Mayor durabilidad combustión más lenta.
<u>Aroma de turrón.</u> Vegano.	<u>Aroma de turrón.</u> Producto de origen vegano Cumple la normativa sanitaria. Fácilmente soluble. Aroma navideño y hogareño.
<u>Mecha.</u> 100 % Algodón.	<u>Mecha.</u> No produce humo negro No produce mal olor (plástico)
<u>Tamaño.</u> 6 cm X 4.4 cm.	<u>Tamaño.</u> Se adecua a los pequeños rincones. Es muy versátil. Nada ostentoso.
<u>Peso.</u> 90 gramos	<u>Peso.</u> Ligero.
<u>Color.</u> Blanco roto	<u>Color.</u> Al ser un tono neutro, combina con todos los espacios.

4. ARGUMENTARIO DE VENTAS



4. 3 OBJECIONES Y ARGUMENTOS

OBJECIONES VERDADERAS	ARGUMENTARIO
No me gusta el olor, ni el color.	Puede servir de regalo para tus seres queridos, a los que sí les guste. No obstante se trata de recrear un olor navideño.
Se deforma con el calor.	Al tratarse de cera de soja, este producto tiene una durabilidad mayor, por tanto, tardará más en deformarse. Realmente, todas las velas se deforman. <input type="checkbox"/>
No me gusta el color.	Es un tono neutro que se adapta a cualquier ambiente, sobre todo en navidad.
Parece un Gnomo.	Bueno, el Gnomo no deja de ser un ser mágico, y de eso se trata la navidad, de creer en la magia.
Falta de recipiente para recoger la vela.	Al ser una vela elaborada con cera natural, no tendrás ningún problema en utilizar cualquier recipiente que tengas por casa para recoger la vela.
La veo cara.	<ul style="list-style-type: none">• Su precio se debe a la buena calidad de los productos de los que está hecha.• Su precio se debe a que utilizamos materiales de calidad como cera orgánica de soja, que hacen que se trate de un producto duradero y sostenible.
Parece de mala calidad	

4. ARGUMENTARIO DE VENTAS

4.3 OBJECIONES Y ARGUMENTOS

Las objeciones falsas son aquellas “excusas” que ponen los cliente para no realizar la compra. Nosotros (como vendedores) tenemos que estar preparado para contestar estas series de objeciones.

OBJECIONES FALSAS 	ARGUMENTARIO 
Lo tengo que comentar con mi pareja.	Sí a usted le parece bien, le cojo su contacto y le llamo mañana.
Mañana me acerco.	Sí le parece bien, déjeme su nombre y contacto, y así se lo reservo.
Ya vendré más adelante.	Tenemos una oferta limitada, déjenme tu número de teléfono para avisar cuando se estén agotando.
Lo tengo que comentar con mis padres.	Déjeme su nombre y contacto, así se lo puedo reservar para su próxima visita.
No traigo dinero hoy.	Puede pagarlo cómodamente en plazos.

A white, stylized Santa Claus ornament is hanging from a large, shiny red Christmas ball. The scene is set against a background of a Christmas tree with green needles and warm white lights. The text "GRACIAS POR SU ATENCIÓN" is overlaid in white, bold, sans-serif font across the middle of the image.

GRACIAS POR SU ATENCIÓN

TÉCNICAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN