



# Venta LLaveros 3D

MERCADO NAVIDEÑO IES ÁGORA

Pablo Prada Perdigón  
Lucas del Río Barandiarán  
Victor Fernández Cortés

# ÍNDICE

1. ¿QUIENES SOMOS?
2. INFORMACIÓN SOBRE EL PRODUCTO
3. ESTUDIO DE VIABILIDAD
4. ARGUMENTARIO DE VENTAS



# 1. ¿QUIENES SOMOS?

Somos Víctor, Lucas y Pablo, un grupo de tres amigos que estudiamos el grado superior de Gestión de Ventas. En este ciclo vamos a elaborar un proyecto que consiste en la fabricación y posterior venta de llaveros navideños



## 2. INFORMACIÓN SOBRE EL PRODUCTO



- MEDIDAS: 7 centímetros de largo x 4 centímetros de ancho x 3 centímetros de profundidad
- PESO: 60 gramos



# 2. INFORMACIÓN SOBRE EL PRODUCTO



## Materiales

- Filamento color rojo
- Filamento color blanco
- Pegamento ultra rápido de cianocrilato.
- Arandelas.
- Cuerdas



## 2. INFORMACIÓN SOBRE EL PRODUCTO

# MATERIALES

CANTIDAD Y COSTES



**Filamento rojo**

**200 gr.**

**≈ 2 €**



**Filamento blanco**

**500 gr.**

**≈ 2 €**



## 2. INFORMACIÓN SOBRE EL PRODUCTO

# MATERIALES

CANTIDAD Y COSTES



**Filamento  
verde  
500 gr.  
≈ 2 €**



**Pegamento GomaGom  
1 €**



## 2. INFORMACIÓN SOBRE EL PRODUCTO

# MATERIALES

CANTIDAD Y COSTES



**Cuerda ( 10 uds. )**



**Arandela ( 10 uds. )**





# 3. ESTUDIO DE VIABILIDAD

## COSTES



UNITARIO =  $10 / 20 = 0,5$  € LLAVERO  
TOTAL = 10

## INGRESOS

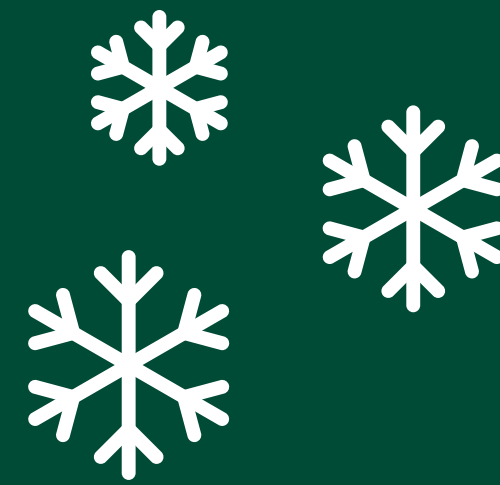


PVP = 2 €  
MARGEN = 1,5  
TOTAL INGRESOS =  $2 * 20 = 40$  €

## BENEFITS

BENEFICIO POR LLAVERO = 1,5  
BENEFICIO TOTAL =  $1,5 * 20 = 30$  €

# 4. ARGUMENTARIO DE VENTAS

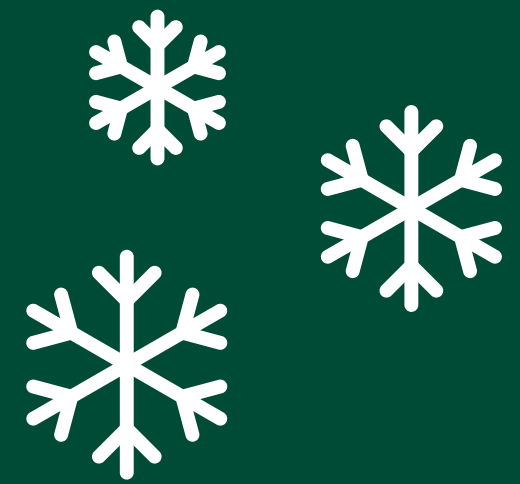


## Necesidad que satisface nuestro producto

El concepto de necesidad de nuestro producto tiene la simple función de satisfacer el espíritu navideño del consumidor que se acentúa en el tercer escalón de la Pirámide de Maslow, es decir, la parte social que refleja la amistad y el afecto.



# 4. ARGUMENTARIO DE VENTAS



## Target Objetivo

El público al que nos vamos a dirigir son todos los alumnos y trabajadores del centro, por lo que la edad comprenderá entre 12 y 65 años y lo puede comprar cualquier persona con los recursos mínimos. Nuestro producto es unisex así que no diferenciaremos entre hombres y mujeres porque lo van a poder comprar los dos.



# 4. ARGUMENTARIO DE VENTAS

## CARACTERÍSTICAS



## BENEFICIOS



- **Filamento Impresión 3D**

Los filamentos de éste tamaño ( 1,75 mm )son los mejores si queremos elaborar modelos muy pequeños y si queremos conseguir muy mucho detalle.

- **Tamaño: 7\*4\*3 cm**
- **Peso: 60 g**

Cabe en cualquier bolsillo y tiene un peso muy reducido

- **Cuerda de material dimensionada**

La cuerda es más resistente que las cadenas que suelen llevar todos los llaveros.

- **Pegamento Cianocrilato**

Es el mejor pegamento para este tipo de proyectos ( recomendación de un profesional ).

# 4. ARGUMENTARIO DE VENTAS

## OBJECCIONES

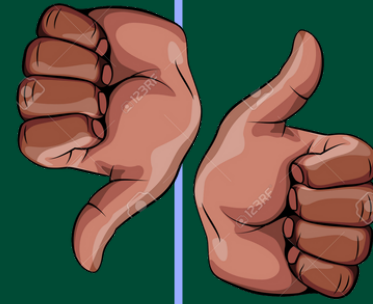


## ARGUMENTOS

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Compra online</b></li></ul>                         | <b>Nuestros llaveros los conseguirás de forma rápida e inmediata.</b>                      |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>No compra plásticos</b></li></ul>                   | <b>Utilizamos un tipo de plásticos biodegradable y reciclable.</b>                         |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Por mi religión no celebro mi navidad</b></li></ul> | <b>Puedes pedir un llavero con diseño personalizado con un plus de coste.</b>              |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Demasiado barato ( 2 € )</b></li></ul>              | <b>Nuestro material es único para el precio que cuesta y fabricamos una gran cantidad.</b> |

# 4. ARGUMENTARIO DE VENTAS

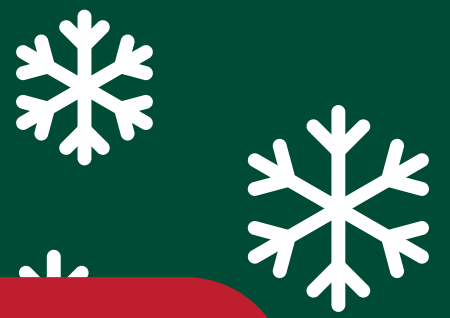
## OBJECCIONES



## ARGUMENTOS

- |   |  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Diseño feo</b></li></ul>               | <b>Diseño personalizado con coste adicional.</b>   |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>No cabe en los bolsillos</b></li></ul> | <b>Puede dejar el muñeco colgando del bolsillo</b> |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>No tengo dinero</b></li></ul>          | <b>Se lo reservo + nº de contacto</b>              |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Me lo voy a pensar</b></li></ul>       | <b>No te puedo garantizar existencias</b>          |

# 5. TÉCNICAS DE VENTA



SPIN

PARA VENDER

AIDA

- ¿Qué llavero tiene actualmente?
- ¿Cual es su margen de compra?
- ¿Va a utilizar el producto frecuentemente?
- ¿Cuánto tiempo llevas con tu llavero actual?

- Llamamos la Atención al cliente con los diseños de nuestros llaveros
- Provocar el Interés del cliente hacia los llaveros en todos sus aspectos
- Descubrir el Deseo del cliente si en verdad, quiere o no adquirirlo
- Que el cliente realice la Acción de adquirir nuestros llaveros

# 5. TÉCNICAS DE VENTA



## UP SELLING

- Por 1€ más, su llavero es de plástico 100% reciclado
- Si paga 0,50€ más, la anilla del llavero es de acero inoxidable.
- Por 1,50€ más, se puede llevar el llavero en un tamaño más grande.

## PARA VENDER MÁS

## CROSS-SELLING

- Si paga 0,50€ más, le damos 2 anillas de distintos colores intercambiables para el llavero.
- Si paga 1€ más, le damos una caja para que pueda guardar su llavero cuando no lo use.
- Si paga 0,25€ más se puede llevar una cuerda de distinto color para intercambiarla.





**FIN!!**

GRACIAS POR VUESTRA ATENCIÓN