



Twitter @SparaEtweet

Linkedin Romina Moya López

Facebook SERVICIOS para EMPRESAS

Romina Moya López
CEO. Responsable Marketing y Ventas

Móvil 633 76 19 77
rmoya@sparae.com
www.sparae.com
Valencia



¿Por qué
estamos
aquí hoy?



¿Por qué
estamos
aquí hoy?

"El secreto no es
correr detrás de las
mariposas... es cuidar
el jardín para que ellas
vengan hacia ti"

Mario Quintana





¿Como
definirías la
situación
actual?





O>D

Globalización



Cambios tecnológicos.

Información



Consumidor



La fidelidad no existe

No puede impedirse el viento,
pero pueden construirse molinos

Proverbio holandés.

A large billboard under construction, featuring a blue tint. The billboard is made of a metal frame and is surrounded by scaffolding. The text "THERE WILL BE NO MIRACLES HERE" is written on the billboard in white, bold, capital letters. The background shows a cloudy sky and some trees.

THERE WILL BE
NO MIRACLES
HERE

El único lugar en el que Éxito
viene antes que Trabajo
es en el diccionario

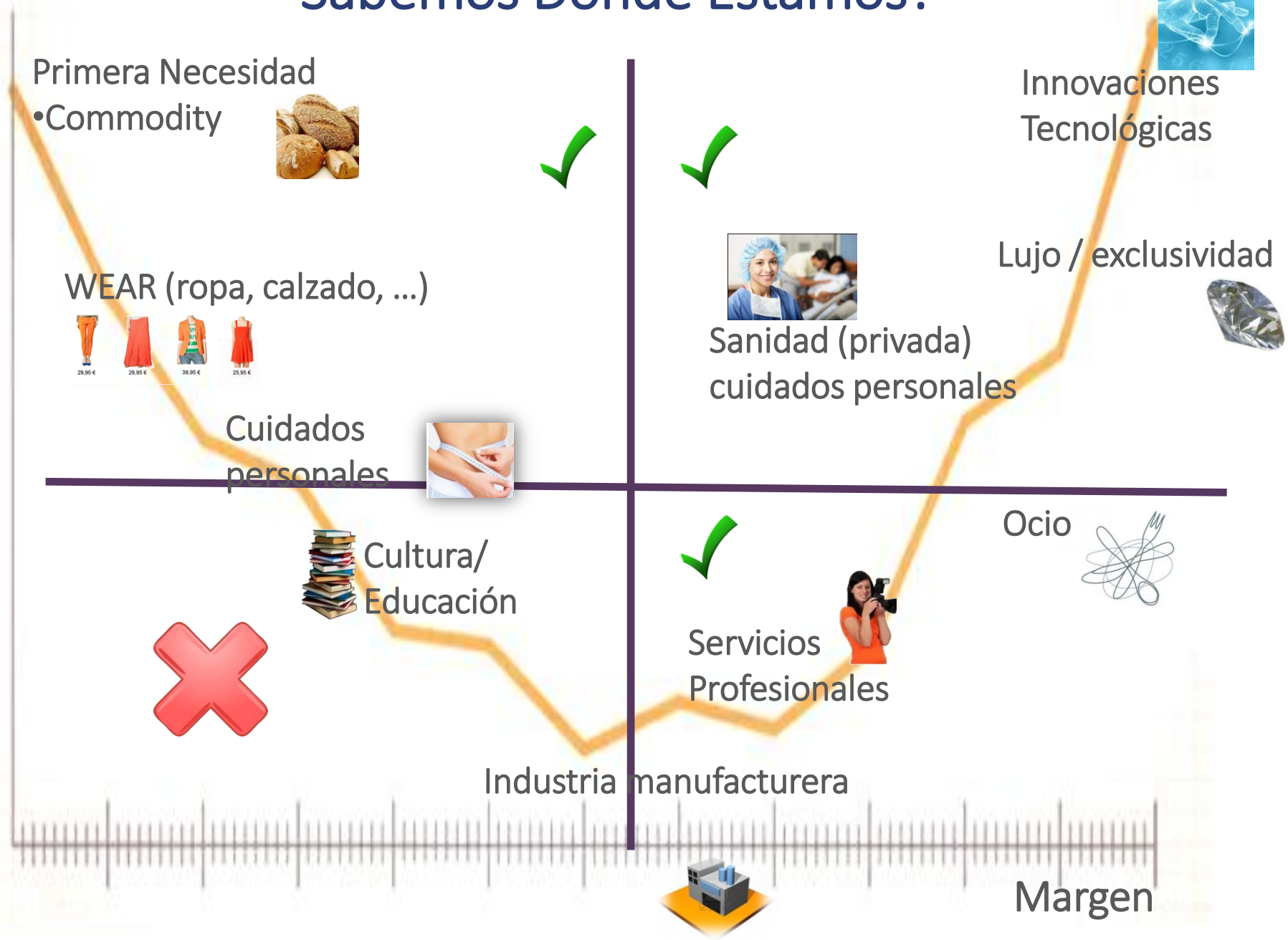
Vidal Sassoon

¿Sabemos
Donde
Estamos?



Demanda

Sabemos Donde Estamos?



Primera Necesidad
•Commodity



WEAR (ropa, calzado, ...)



Cuidados
personales



Cultura/
Educación



Industria manufacturera



Innovaciones
Tecnológicas



Lujo / exclusividad



Sanidad (privada)
cuidados personales

Ocio



Servicios
Profesionales



Margen

¿Creemos en él? ¿Es viable?

¿Sabes nuestra estructura de gastos/costes?

¿Sabemos el margen de nuestras ventas? ¿Sabemos cual es nuestro umbral de rentabilidad?

¿Conocemos la rentabilidad de nuestros clientes?

¿Y de cada línea de negocio?



ESTRATEGIA COMUNICACIÓN
PROMOCIONES
CANAL
VENTAS MARKETING
PUBLICIDAD POSICIONAMIENTO
MARCA RELACIONES PÚBLICAS
LOW COST PLAN ESTRATÉGICO
TARGET MERCADO

Qué fue antes....
el huevo o la gallina?

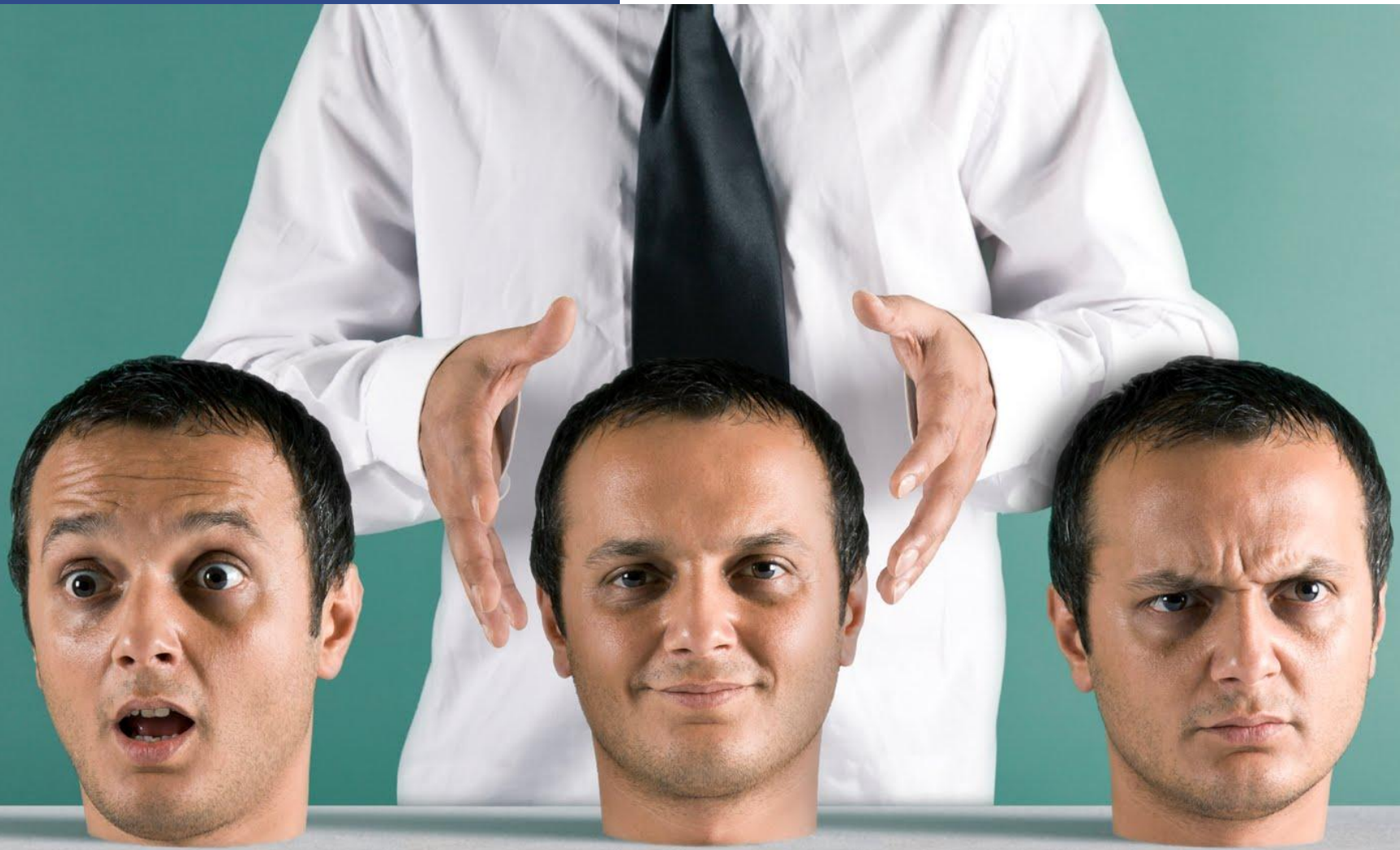


La casa por el tejado





VENTAS





AMERICAN MARKETING ASSOCIATION

MARKETING es vender más, a más gente, con más frecuencia, por más dinero, más eficientemente.

Sergyo Ziman

Te ayuda
a vender





MARKETING = estrategia y táctica que dotan a nuestra empresa (P/S) de **personalidad**, es decir, de un **estilo**, **valores** y **características** que hacen que sea **competitivo** en el mercado y por tanto **comprado** por nuestro público objetivo

@RominaMoLo

¿El MARKETING es
Estratégico
o
Operativo?

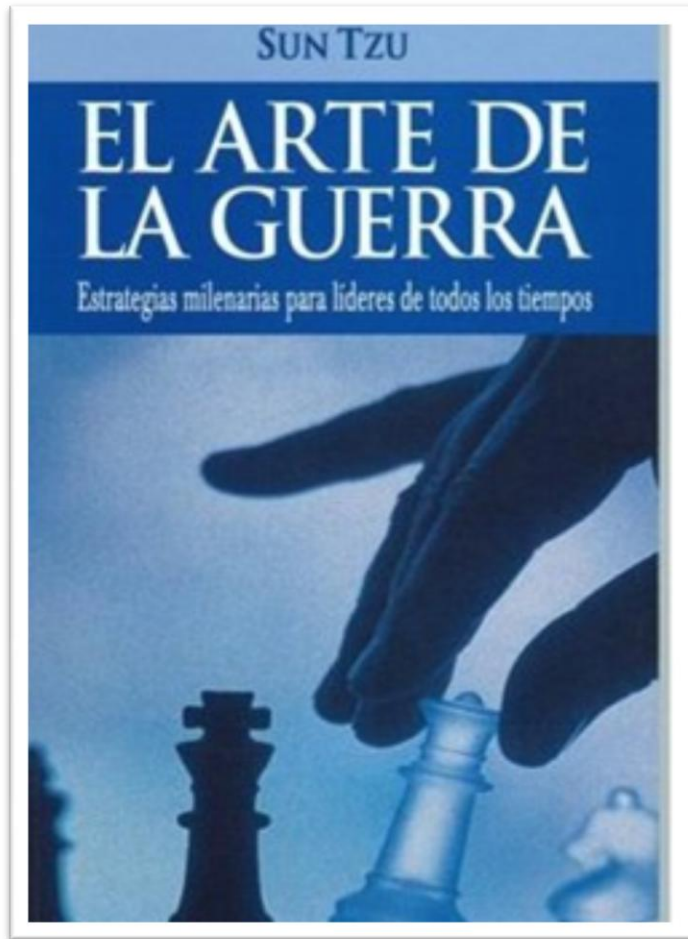


El MARKETING es Estratégico



lo que diferencia
a un jugador
de otro es
la estrategia:





TU empresa hoy
Lo que QUIERES ser
ANALIZA la situación
Define las METAS a
alcanzar,
Define el camino a seguir ,
ACCIONES,
y cuando, los PLAZOS



WHAT IS YOUR
MISSION?

MISSION & VISION



Una vez que se ha identificado un objetivo atractivo, moverse hacia él es agradable, y no hacerlo es incómodo

Stephen Covey



DAFO

STRENGTHS

Ventaja competitiva: Bilingüismo
Plan de Empresa muy trabajado
Amplitud del producto
Amplitud de horario
Ubicación



WEAKNESSES

Carencia Imagen de Marca
Capital inicial
Falta experiencia en sector
Elevado precio venta
Costes de Cambio



OPPORTUNITIES

Globalización, necesidad 2º idioma
D > O
Competencia poco agresiva
Ayudas a la escolarización.
Cambios Socioculturales
Disponibilidad de profesiona



THREATS

Oferta existente y potencial
Legislaciones
Disminución tasa natalidad,
Crisis económica



Las D ebilidades ...	se C orrigen
Las A menazas...	se A frontan
Las F ortalezas...	se M ejoran
Las O portunidades...	se E xplotan

LÍNEAS ESTRATÉGICAS



¿Sabemos Quién es
nuestro mercado
objetivo?

¿Sabemos que necesidad
de nuestro cliente
potencial cubrimos?

¿Es un mercado atractivo?



¿CUÁL ES TU MERCADO OBJETIVO?



NO TE DUERMAS Y RECUERDA

QUIEN ESTIRA SU MARCA
MÁS DE LO QUE DEBE
NO SERÁ COMPRENDIDO
NI POR LA NOBLEZA
NI POR LA PLEBE



NANUFACTURE

MERCADO OBJETIVO: Padres/madres Modernos que visten a sus hijos como ellos. Normalmente trabajadores.

USUARIO del Producto: Hijos del mercado objetivo

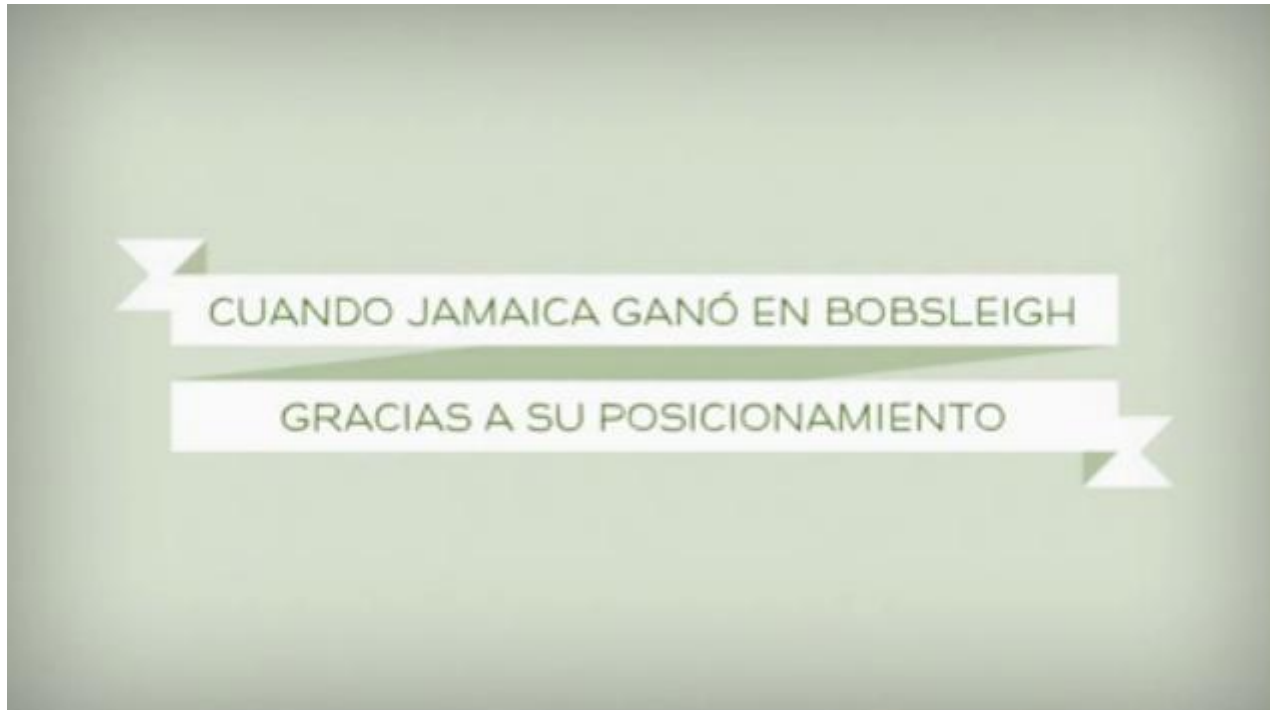


¿Sabes cual es
tu posición frente
a tu competencia?

¿Cuál es tu ventaja
diferencial?



¿CUÁL ES TU POSICIONAMIENTO?



NO TE DUERMAS Y RECUERDA

SI TU COMPETENCIA
EN ALGO TE SUPERA
SACA UNA DIFERENCIA
AUNQUE SEA DE LA CHISTERA



¿Cuál es la ventaja
diferencial de



LIDERAZGO EN P/S

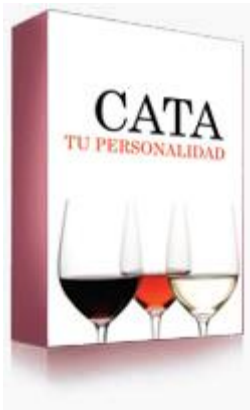
Mejor Producto

Mejor Servicio

Mejores prestaciones

Sorprender con el producto





equipo humano

LIDERAZGO EN P/S

Mejor Producto

Mejor Servicio

Mejores prestaciones

Sorprender con el producto



equipo humano

¿Cuál es la ventaja
diferencial de



¿Cuál es la ventaja
diferencial de



?

MEJOR COSTE TOTAL
Excelencia Operativa
Bajo Precio
Fiabilidad
Servicio Sin problemas



¿Cuál es la ventaja diferencial de



?

MEJOR COSTE TOTAL
Excelencia Operativa
Bajo Precio
Fiabilidad
Servicio Sin problemas



¿Cuál es la ventaja
diferencial de



?

CREA TU BOLSO

Elige una base



Combina formas y pieles



DISEÑA EL TUYO



¿Cuál es la ventaja
diferencial de

?



MEJOR SOLUCIÓN GLOBAL

Estrecha relación con los clientes

A su medida

Personalización



equipo humano



MK estratégico

Desarrollo estratégico

- Misión
- Visión
- Análisis (dafo-came)
- Líneas estratégicas
- Objetivos

Segmentación e identificación del mercado

- Detecta necesidades
- Servicios a cubrir
- Identificando productos y mercados
- analizando el atractivo del mercado

Posicionamiento Competitivo

- Ventajas competitivas
- Diferenciación

El MARKETING es Estratégico y Operativo





Marketing Mix

Product

Price

Place

Promotion



7P

Marketing mix



The marketing mix
Packaging's part in the
product marketing mix

¿Tu P/S es uno más del
mercado?

¿Los clientes te diferencian
de la competencia por
los atributos?

¿Conocen tu marca?



PRODUCTO Y MARCA







Fachada



Vista exterior



Vista exterior II



Vista exterior III



Recepción



Recepción



Sala de espera



Detalle sala de espera



Acceso a salas médicas



Consulta médica I



Consulta médica II

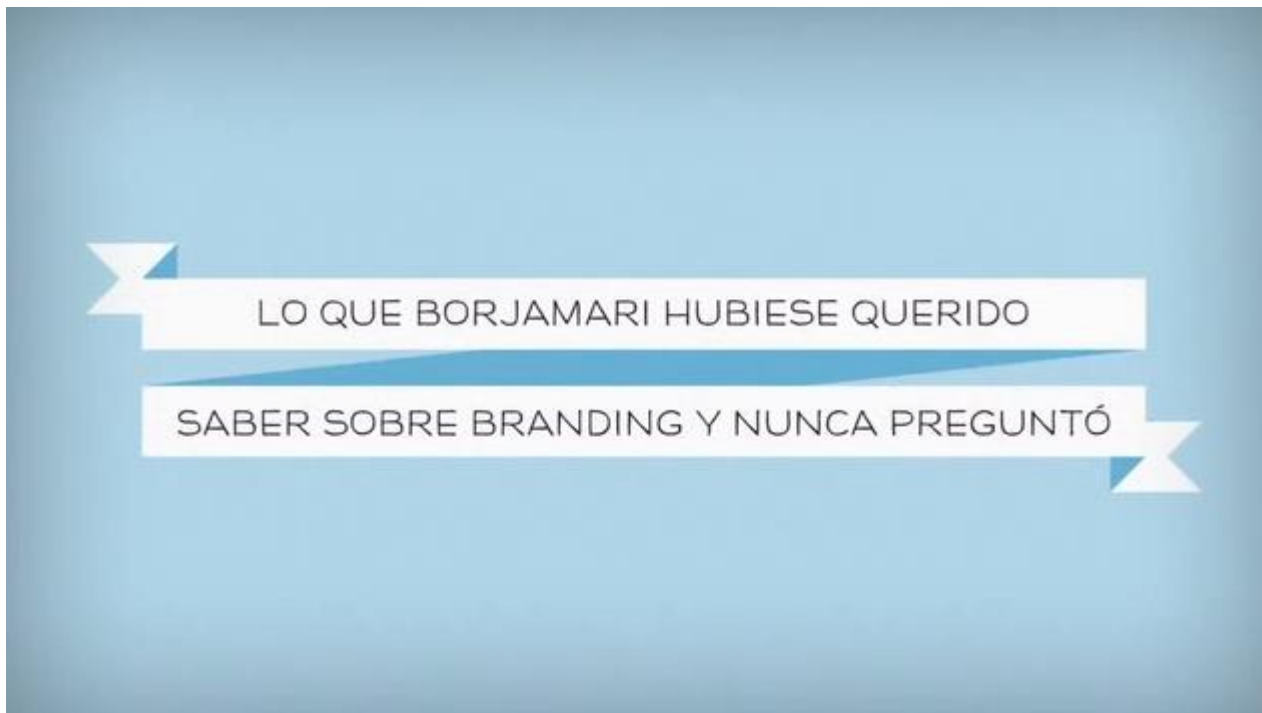


Distribuidor central



CENTRO DE ESTÉTICA VICKY

¿ES COHERENTE TU MARCA?



NO TE DUERMAS Y RECUERDA

SI TU MARCA
SUFRE UNA DOLENCIA,
QUIZÁ ES INCOHERENCIA.

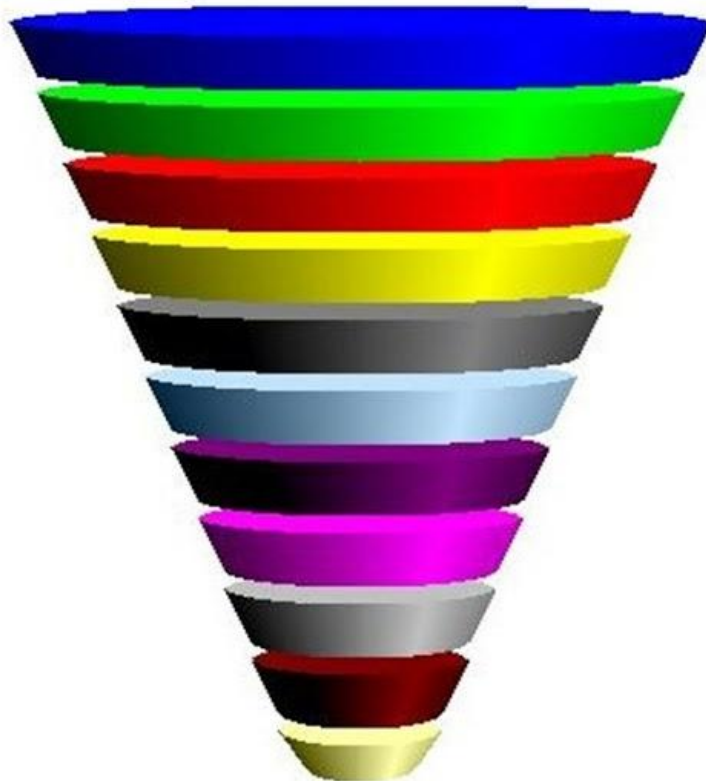


¿Cuál es el alcance geográfico de tu negocio?

¿Llegas a todos tus posibles clientes?
¿Por los canales adecuados para mi P/S?

¿Aprovecho las nuevas tecnologías?
¿Cómo?





Nuevas Oportunidades

Investigación Preliminar

Comunicación Inicial

Primera Entrevista

Análisis de la Oportunidad

Desarrollo de la Solución

Presentación de la Oferta

Evaluación del Cliente

Negociación

Compromiso de Compra

Seguimiento

¿Distribución propia con
nuestros puntos de venta
o canal de distribución?

¿Venta tradicional o e-
commerce?



 **CUPLÉ**

***Ya somos más de 95
tiendas en España y el
extranjero***





SALVATORE
PLATA



otoño | invierno
2013 | 2014



SALVATORE OUTLET
SO

SALVATORE
PLATA

[Tu cuenta](#) | [Tu lista de sueños](#) | [Tu carrito](#) | [Iniciar sesión](#)

NOVEDADES

MUJER

HOMBRE

COLECCIONES

SO LOOKS

CONTACTO

Buscar en toda la tienda...



SO social [f](#) [t](#) [BLOG](#)



Joyas de plata
a precios irresistibles

macarena@salvatoreoutlet.com



SO
by Macarena
Bernabeu



• ¿Quieres recibir ofertas y descuentos de SO?

Dime tu email



SO
chopping

Mira qué ventajas:

- Graduación de la vista gratuita.
- **15%** de descuento en gafas graduadas.
- **10%** de descuento en gafas de sol.
- 6 meses de garantía de adaptación en progresivos.
- Pago aplazado hasta **6 meses sin intereses**.
- Plan de ahorro **6+1** en líquidos.
- Su aportación al colectivo.
- Las mejores MARCAS al mejor precio garantizado.

Escucha esto:

- Revisiones audiológicas gratuitas.
- Prueba de audífono.
- Pilas gratuitas para audífono durante el primer año.



Quieres más? Recomiéndala.

Como cliente del programa EXCLUSIVE, puedes recomendar nuestra óptica a cualquier amigo y disfrutar de condiciones mucho más especiales.



Pl. Regne, 2 · Alzira · tel.: 96 241 93 00
C/ Reyes Católicos, 60 · Alzira · tel.: 96 240 30 33
www.audio-vision.es

Tarjeta EXCLUSIVE
Todo son ventajas



ÓPTICA ALZIRA

Toda tarjeta sin la debida identificación del colectivo no será válida.
Registro de Sanidad nº 2004

SparaE
SERVICIOS PARA EMPRESAS

DISARP *Presenta*
SOLUCIONES GLOBALES DE HIGIENE

Premios
INNEO
I Edición
MADRID
29 DE FEBRERO 2012



SparaE
SERVICIOS PARA EMPRESAS



¿Solo vendes por
precio?

¿Tienes definida tu
política de precios?







Groupon

Disfruta de tu ciudad al mejor precio

Publicado por: EL MUNDO LAS VEGAS SER

Descubre ya Groupon **GRATIS**
y gana **Descuentos** de hasta el **70%!**

Tu email: pepe@ejemplo.es

Elige la ciudad: Toledo

Ver descuentos



-50%



-55%



-60%



-65%



-70%

¿Son las decisiones
sobre precios
de compra
racionales?





Todo necio confunde
valor y precio

Antonio Machado

¿Hablas
o
Comunicas?



communication noun 1
2 something that commu-
tion, a letter or messag-
communicating, e.g. a
radio, or
communication



Hagas lo que hagas, hazlo bien.

(Abraham Lincoln)

HAZLO BIEN Y HAZLO SABER

MERCADILLO
2^A MANO

DOMINGO 20 DE ENERO
EN NANUFACTURE

SI QUIERES PARTICIPAR VENDIENDO
COSAS, ESCRIBE A INFO@NANUFACTURE.COM





briefing



Motivo del Briefing
Objetivos de Comunicación
Acciones a Desarrollar
Grupo Objetivo
Estilo y tono
Presupuesto
Calendario

Resumido en una frase....

Un verbo... OBTENER

Una meta... MAYOR NOTORIEDAD

Mercado... ENTRE EL PÚBLICO OBJETIVO PRIORITARIO

Tiempo... EN 3 MESES

¿HABLAS...?
¿...O COMUNICAS?

LA COMUNICACIÓN HA DE SER

ESTRATEGICAMENTE COHERENTE
CONCEPTUALMENTE SIMPLE
FORMALMENTE DISTINTA

Hay publicidad que si atrae a la gente

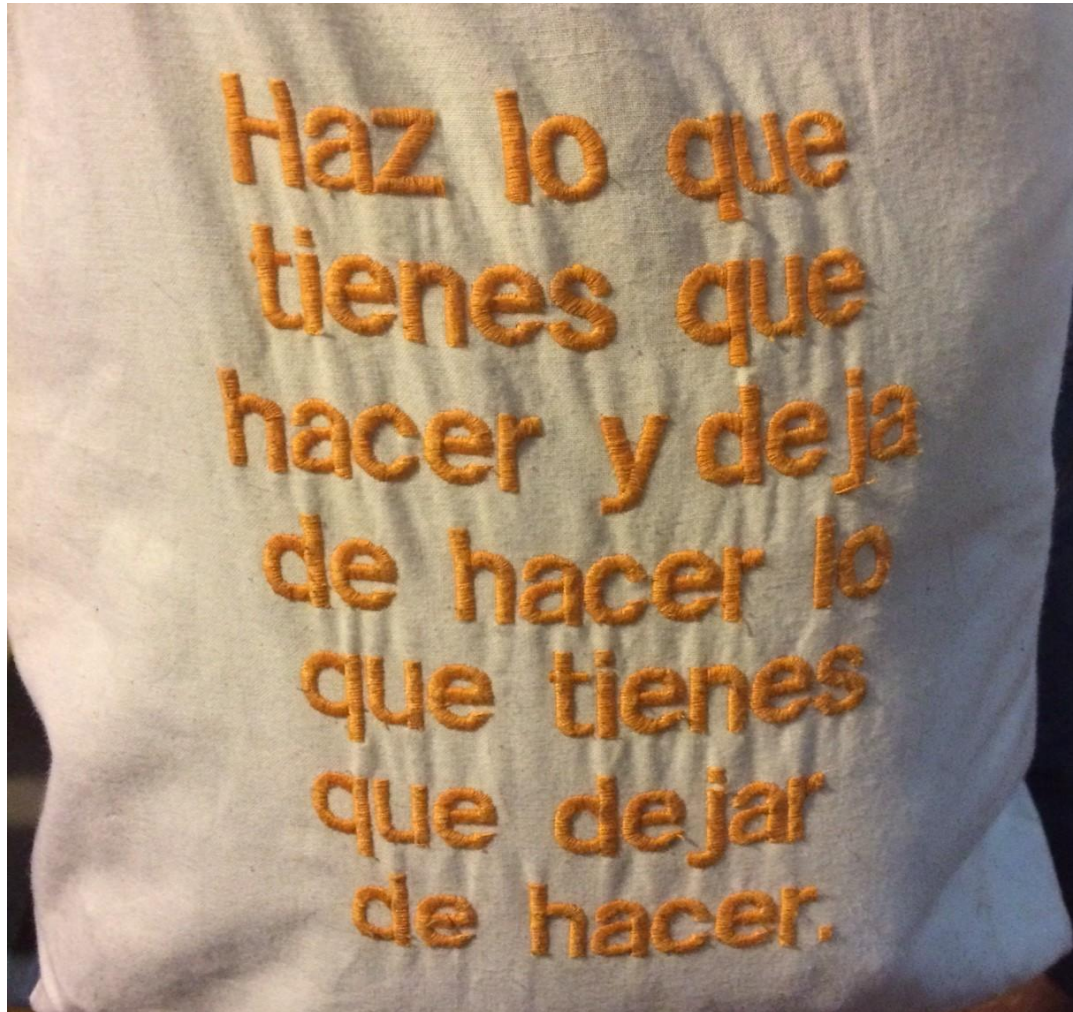


¿Qué personas
Representan
a tu empresa?
¿Están alineadas
con tu estrategia y tu
estilo?





Mis recomendaciones



Come bien!



Haz
ejercicio!



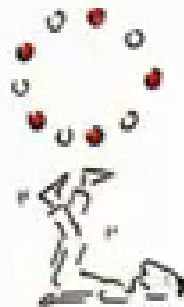
Diviértete!



Decide ser Feliz!

Dream. Bless U2

be happy
(sê feliz)



Twitter @SparaEtweet

Linkedin Romina Moya López

Facebook SERVICIOS para EMPRESAS

Romina Moya López
CEO. Responsable Marketing y Ventas

Móvil 633 76 19 77
rmoya@sparae.com
www.sparae.com
Valencia

