PROYECTO FINAL DE MÁSTER

Desarrollo de la identidad visual y aplicaciones gráficas de Barán Design.

BARÁN
DESIGN

Isabel Garcia-Corona

INTRODUCCIÓN

Desarrollo

El proyecto a tratar es un **proyecto real,** que consiste en desarrollar la imagen corporativa de una empresa de **personalización de productos** y realizar una investigación de mercado. Ejecutando un plan de marketing y manual de identidad corporativa para ver si el negocio es viable o no.

Motivos

Los motivos que llevan a investigar el negocio de Barán Design, son para conseguir hacerlo un negocio más rentable, logrando alcanzar un presupuesto considerable para poder vivir de ello. Permitirán llevar a cabo diferentes **estrategias de marketing, diseño gráfico y web** para poder alcanzar mayor nº de visualizaciones en el mundo online y obtener un mayor número de ventas. Se intentarán convertir las debilidades en fortalezas y las amenazas en oportunidades. Se ejecutará un plan pudiendo establecer nuevas acciones, con el **objetivo** de conseguir una **mejora para la empresa, captación de clientes y un reconocimiento a nivel nacional e internacional**.

INTRODUCCIÓN

¿Cómo surgió?

Este negocio, fue nacido en Sevilla el 10 de Septiembre de 2019 y fue fundado por una chica de 25 años la cual intenta emprender lo mejor posible para poder llevarlo a lo más alto. **Diseñamos a tu gusto**, es el slogan que obtiene la empresa ya que personaliza diferentes productos a sus clientes intentando adaptar el diseño a las necesidades de los mismos.

Barán Design intenta diferenciarse en su sector por la **atención personalizada** que ofrece a cada uno de sus clientes. Diferenciándose en sus rrss por la cercanía que tiene con sus seguidores, ya que además de ofrecer sus productos, interactúa con los mismos, demostrando que hay una persona detrás.

La personalización de cada producto, se lleva a cabo enviando imágenes virtuales a cada cliente, consiguiendo lograr un acabado totalmente acorde a sus gustos.

MISIÓN

Barán Design es una empresa dedicada a la personalización de productos. Su público objetivo va dirigido a personas con un nivel de vida medio alto, destancando su mayoria entre los más jóvenes.
Busca potenciar la marca en todos sus sectores y aumentar las visualizaciones en sus rrss. Intentando elevar el nº de clientes y con ello conseguir un incremento en sus ventas.

VISIÓN

Pretende ser líder en el sector de la personalización, para personas que van buscando la excelencia de un trato diferencial y contar con un reconocimiento a nivel nacional e internacional.

VALORES

1. **ATENCIÓN PERSONALIZADA**: Atendemos de manera única y especializada a cada uno de nuestros clientes y adjuntamos imágenes para que puedan ver cómo va quedando el resultado final de sus productos.

2.SIMPLICIDAD ANTE LOS PROBLEMAS: Cuando tenemos problemas con un cliente, buscamos soluciones rápidamente, e intentamos dialogar con el cliente con total transparencia. Además, le mandamos un producto hasta que el problema desaparezca.

3. **INTERACCIÓN EN REDES:** Realización de encuestas, directos, preguntas y respuestas y sorteos. También, realizamos vídeos por stories a través de Instagram, contando con unas rrss atractivas y acordes con la marca.

OBJETIVOS

1. Conseguir mayor nº de seguidores en redes sociales (Facebook e Instagram), consiguiendo subir un mínimo de 200 seguidores por mes.

2. Mejorar la imagen de marca de la empresa.

3. Alcanzar mayor nº de ventas y mayor nº de visualizaciones en el **mundo online**.

4. Contar con un reconocimiento a nivel nacional e internacional.

ESTRATEGIAS

- Como nuestro **objetivo** es alcanzar un mayor volumen de ventas y obtener máximo nº de visualizaciones en rrss y en nuestra página web, vamos a adentrarnos en el mundo online. Utilizaremos diferentes herramientas tales como **Yoast Seo**, que es una herramienta que te ayuda a posicionarte en los buscadores de Google, introduciendo una serie de palabras clave para que puedas obtener mayor número de visibilidad en tu sitio web. También, utilizaremos como método para darnos a conocer las **redes sociales**, especialmente **Instagram**.
- **Todas las estrategias realizadas son con el fin de subir un 2,5% en nuestros seguidores por mes, consiguiendo alcanzar mayor nº de clientes y con ello un mayor volumen de ventas en nuestros productos.**

ESTRATEGIAS

Instagram

- A continuación, hablaremos de las rrss de la empresa y de su manera de gestionarlas e implantaremos objetivos a corto y medio plazo para poder sacar el máximo potencial de ellas.
- Cómo dijimos anteriormente, **Instagram** es la herramienta más fuerte de este negocio, por lo que hemos optado por enseñar y hablar de la cuenta de instagram de la empresa.

ESTRATEGIAS

Instagram

- En **Instagram,** realizaremos **historias** todos los días y 2 post por semana. En las historias, realizaremos una estrategia de marketing en la cual contactaremos con influencers u otros usuarios, para que hablen y posicionen bien nuestra marca en redes sociales a cambio de productos gratuitos. Dichos usuarios, saldrán contando cosas positivas de nuestros productos e incluso dentro de nuestra propia cuenta, pondremos a la chica de Barán Design para que interactúe con nuestros seguidores y así podamos generar confianza en nuestra comunidad y alcanzemos un mayor nº de ventas y visualizaciones en nuestra red social.

ESTRATEGIAS

Instagram

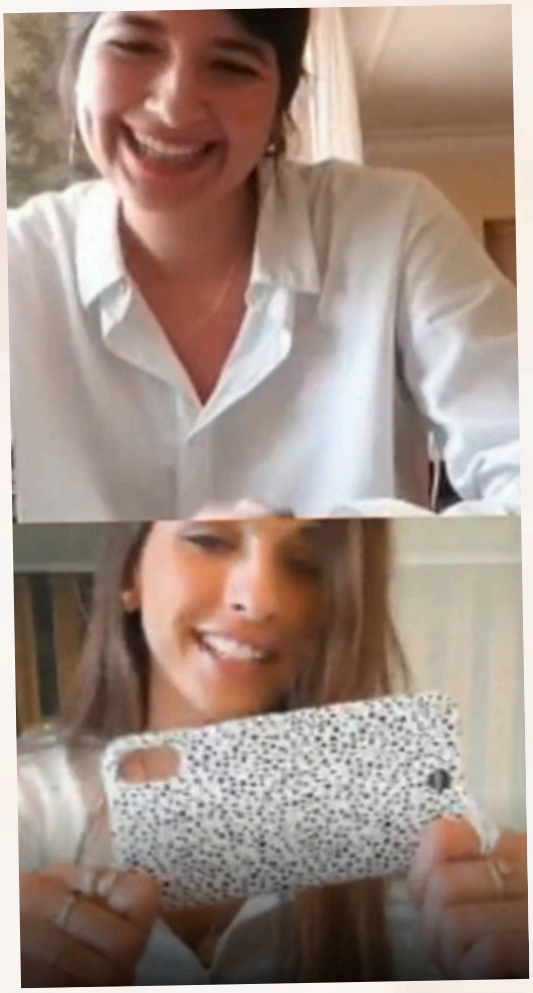
En esta imagen, podemos ver a la chica de Barán Design realizando un **SORTEO** y entrevista en directo con la influencer María Querol. Ella enseña sus productos y María, cuenta un poco su experiencia de vida como influencer, además de también entrevistar y preguntar por el negocio de Barán Design.

Historias a través de INSTAGRAM

ESTRATEGIAS

Instagram

Dentro de la misma entrevista, María Querol, enseña la funda personalizada que obtuvo de la marca Barán Design.



Directo en Instagram

ESTRATEGIAS

Realización de post

Cómo queremos llevar esta empresa a lo más alto, seguiremos haciendo este tipo de colaboraciones, pero invirtiendo 20€ al mes en las publicaciones del propio instagram. Promocionaremos 2 post por semana e invertiremos dinero en influencers de alto standing y que tengan que ver con nuestro nicho de mercado.

Además, hemos diseñado algunos posts como prototipo de la gestión de rrss para la empresa, intentando reflejar esa elegancia y respetando las tipografías y colores visuales de la marca.

A continuación, mostraremos una imagen, diseñada para la creación de un post en redes sociales.

ESTRATEGIAS

Realización de post

¿QUIERES UNA FUNDA PERSONALIZADA?

¡FUNDAS DE SILICONA PERSONALIZADAS!

En el primer post que vemos, hemos optado por coger una fotografía de la chica de Barán Design con una funda de móvil, con la intención de generar engagament en el público y de ahí generar una venta.

ESTRATEGIAS

Estrategia de marketing

Estrategia

Hemos realizado esta fotografía en la Terraza del Hotel Doña María, ya que es un sitio muy atractivo para la gente joven (25-35 años). Barán Design se enfoca en un público dirigido a los más jóvenes, además de empresas, por lo que publicaremos esta imagen en nuestras rrss.

ESTRATEGIAS

Estrategia de marketing

Estrategia

Dicha fotografía, se realizó en esta terraza ya que se ve la ciudad de Sevilla, la Giralda y la Catedral. Es un sitio muy atractivo y visual por lo que al publicar esta imagen en nuestras rrss, generará más deseo a la hora de comprar en nuestros clientes.

ESTRATEGIAS

Market

Realizamos un market, al cual acudieron varias marcas en la tienda Santo Domingo de la Calzada 14, en la ciudad de Sevilla.

Llevamos una serie de productos para darnos a conocer, incluyendo nuestras tarjetas de visita, que las llevamos para repartirlas a los diferentes clientes que acudieron a la tienda.

ESTRATEGIAS

Market

Realizamos un market, al cual acudieron varias marcas en la tienda Santo Domingo de la Calzada 14, en la ciudad de Sevilla.

Esta imagen, representa un encuentro con una clienta que pidió una funda de móvil personalizada, con su logotipo y colores corporativos.

VIDEO

ANÁLISIS DAFO

D	A
- No posee oficina. - No posee impresora 3D. - Sólo una persona trabajando. - No tiene pago contra reembolso.	- Empresas con alto reconocimiento en el mercado en mismo sector. - Empresas con precios más bajos. - Tiendas de móviles y productos similares.
F	**O**
- Atención única y especializada. - Asesoramiento completo. - Sinceridad y honradez. - Estrategias de marketing a través de rrss y posicionamiento.	- Época navideña.. - Congresos celebrados en la ciudad.. - Eventos de empresas en la ciudad.. - Colaboraciones con influencers..

A CONTINUACIÓN, DETALLAREMOS TODOS LOS FACTORES QUE AFECTAN POSITIVA Y NEGATIVAMENTE A ESTA EMPRESA DESDE SUS DEBILIDADES, AMENAZAS, FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES DE LA MISMA.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Análisis de la competencia

A continuación, analizaremos paso por paso toda la competencia tanto directa e indirecta de la empresa Barán Design. Desde sus similitudes, diferencias y objetivo diferencial hasta los distintos precios y condiciones de venta.

COMPETENCIA DIRECTA

La Casa de las carcasas

Gran empresa de fundas y accesorios para todo tipo de dispositivos móviles, enfocado a un público objetivo medio-alto que comprende una edad entre los 20-35 años. Esta empresa, posee diferentes tiendas físicas alrededor de toda España.

OBJETIVO DIFERENCIAL:

Amplio stock de productos y de modelos de teléfonos móviles, tanto para los últimos dispositivos, como para aquellos que llevan ya tiempo en el mercado, por muy antiguos que sean.

COMPETENCIA DIRECTA

La Casa de las carcasas

DIFERENCIA FRENTE NOSOTROS:

Ellos tienen una web dónde el cliente puede personalizar su producto y nosotros LO PERSONALIZAMOS TAL CUAL QUIERE EL CLIENTE, mandando ejemplos virtuales de cómo va quedando el producto del mismo. Desde tipografías, colores e incluso diseños que nos pasan y retocamos con algunos programas o que montamos nosotros mismos.
LA DIFERENCIA ES EL TRATO EXCLUSIVO Y TAN DIRECTO QUE TENEMOS CON EL CLIENTE.

https://url2.cl/xHlf6

COMPETENCIA DIRECTA

La Casa de las carcasas

SIMILITUDES:

1. Mismo público objetivo (jóvenes 22-35 años).

2. Carcasas personalizadas con muchos diseños diferentes.

3. Opción de mucha variedad de teléfonos móviles diferentes.

4. Creación de página web con características similares.

COMPETENCIA DIRECTA

La Casa de las carcasas

SIMILITUDES:

5.Realización de historias mediante instagram enseñando productos.

6.Material de silicona para las diferentes carcasas personalizadas.

7.Personalización de diferentes tipos de fundas móviles.

COMPETENCIA DIRECTA

La Casa de las carcasas

DIFERENCIAS

1. Rapidez y agilidad a la hora de hacer los pedidos.

2. No tienen trato tan exclusivo y cercano con sus clientes cómo nosotros.

3. A diferencia de nosotros, sus redes sociales son poco atractivas.

4. No realizan vídeos ni se comunican de una manera más directa con su público mediante rrss.

COMPETENCIA DIRECTA

La Casa de las carcasas

DIFERENCIAS

5. Trabajan con publicidad pagada y nosotros con influencers y otras maneras mediante redes.

6. Diseño de página web muy básico y muy poco identificativa con la marca.

7. Todos sus productos son enfocados para los móviles y nosotros más gama de productos.

COMPETENCIA DIRECTA

La Casa de las carcasas

DIFERENCIA DE PRECIOS

1.FUNDAS MÓVIL SILICONA: 15€ AMBOS.

2. FUNDAS TABLET: 17,95€ Y nosotros la vendemos a 20€.

3.FUNDAS MÓVIL DE LIBRO: 15€ y nosotros por 20€.

LA DIFERENCIA, ES QUE NOSOTROS AL CLIENTE SE LO PERSONALIZAMOS Y ELLOS TE DAN LA OPCIÓN A QUE EL MISMO CLIENTE PUEDA PERSONALIZAR.

COMPETENCIA DIRECTA

La Casa de las carcasas

CONDICIONES DE VENTA

FORMAS DE PAGO:

- **Con tarjeta:** Se puede pagar con tarjeta **Visa y Mastercard.**
  Los pagos son gestionados por la entidad bancaria Redys.
- **Paypal:** pagos gestionados por el mismo paypal.
- **Contra reembolso:** Esta forma de pago tiene un añadido de 4,01€ a soportar por el cliente en su pedido, el pago se realizará en efectivo en el momento de la entrega.

COMPETENCIA DIRECTA

La Casa de las carcasas

CONDICIONES DE VENTA

- **LOS ENVÍOS,** se realizan el mismo día laborable a la realización del pedido, siendo entregados en 48 horas laborables. La hora de cierre de los pedidos, son las 14:00 horas de Lunes a Jueves y hasta las 13:00 horas los Viernes; los pedidos realizados pasada esta hora, en Festivo o Fin de Semana, serán enviados el día laborable. siguiente.
- El envío a partir de los 25€ de pedido es **gratuito** y si no el cliente tendrá que abonar 2€ de envío.

COMPETENCIA DIRECTA

La Casa de las carcasas

CONDICIONES DE VENTA

- **LAS CONDICIONES DE DEVOLOCIÓN:** se comunicará previamente el motivo de la devolución al correo electrónico pedidosweb@Lacasadelascarcasas.es o llamando a su nº de att. al cliente 927170287.
- El artículo debe conservar todos los complementos y embalajes originales. En ningún caso, se aceptará un producto mal embalado o distinto al original, incompleto ocon precintos en la caja del mismo producto.

COMPETENCIA DIRECTA

La Casa de las carcasas

CONDICIONES DE VENTA

- En cuanto a su **GARANTÍA,** el Servicio Post Venta se rige por el Real Decreto Legislativo. Por tanto, el vendedor deberá entregar al cliente sus productos según el contrato, respondiendo frente a cualquier problema de conformidad. Lacasadelascarcasas.es se compromete a la sustitución del artículo, reparación del mismo, rebaja del precio o reembolso del dinero según las características de lo citado con anterioridad.

COMPETENCIA DIRECTA

La Casa de las carcasas

DIFERENCIA DE PRECIOS

1. FUNDAS MÓVIL SILICONA: 15€ AMBOS

2. FUNDAS TABLET: 17,95€ Y nosotros, la vendemos a 20€

3. FUNDAS MÓVIL DE LIBRO: 15€ y nosotros, por 20€

LA DIFERENCIA, ES QUE NOSOTROS AL CLIENTE LE PERSONALIZAMOS LOS PRODUCTOS Y ELLOS TE DAN LA OPCIÓN A QUE EL MISMO CLIENTE SEA EL QUE PUEDA PERSONALIZAR.

COMPETENCIA INDIRECTA

Don Regalón (tienda de accesorios)

Don Regalón es una cadena de tiendas españolas que ofrecen regalos, muebles, decoración, cocina, baño, productos juveniles, textil de hogar y otros accesorios. Obtienen tiendas físicas y online, aunque su punto fuerte es la venta presencial. Esta empresa, fue nacida en 1989 en la ciudad de Sevilla.

OBJETIVO DIFERENCIAL:

Trabajan un enfoque diferente para que el cliente disfrute de su hogar y acceda a infinidad de alternativas para regalar. Acercándole, diversos estilos con una relación calidad-precio irresistible.

https://www.donregalon.com/

COMPETENCIA INDIRECTA

Don Regalón (tienda de accesorios)

DIFERENCIA FRENTE NOSOTROS:

Ellos tienen tiendas físicas en diferentes ciudades de España, teniendo una amplia gama de accesorios con buena relación calidad-precio. Si el cliente necesita cualquier accesorio a buen precio, puede acceder tanto a su tienda física cómo a su propia página web.
El punto negativo es que no tienen buena afluencia en redes sociales, están muy poco activos, aunque su punto fuerte es Facebook.

COMPETENCIA INDIRECTA

Don Regalón (tienda de accesorios)

DIFERENCIA FRENTE NOSOTROS:

LA DIFERENCIA ES QUE NOSOTROS, NOS MOVEMOS MUY BIEN POR RRSS, LLEGANDO A MUCHAS PERSONAS Y HACEMOS COLABORACIONES CON INFLUENCERS, CUANDO ELLOS NO.

COMPETENCIA INDIRECTA

Don Regalón (tienda de accesorios)

SIMILITUDES:

1. Venta de accesorios con relación calidad-precio.
2. Mucha variedad de productos diferentes.
3. Creación de página web con tienda online incluída.
4. Precios asequibles de los diferentes productos.

COMPETENCIA INDIRECTA

Don Regalón (tienda de accesorios)

SIMILITUDES:

5.Publicación de fotografías en rrss especialmente, en Facebook.

6.Realización de una página web identificativa (colores, estilo etc acordes a su marca...)

7.Trabajan con publicidad pagada y nosotros con influencers y otras maneras mediante redes.

8.Precios asequibles de los diferentes productos.

COMPETENCIA INDIRECTA

Don Regalón (tienda de accesorios)

DIFERENCIAS

1.Tienen mucha rapidez y agilidad a la hora de hacer los pedidos.

2. No tienen trato tan exclusivo y cercano con sus clientes, cómo nosotros.

3.Uso especialmente de Facebook en sus rrss y la nuestra Instagram.

4.Pocas visualizaciones, pocos seguidores y poco manejo en sus rrss.

COMPETENCIA INDIRECTA

Don Regalón (tienda de accesorios)

DIFERENCIAS

5.Mucha variedad de accesorios a precios muy asequibles.

6.No ofrecen productos personalizados a su público y nosotros, sí.

7.Trabajan con publicidad pagada y nosotros, con influencers y otras maneras mediante redes.

8.Pocas visualizaciones, pocos seguidores y poco manejo en sus rrss.

COMPETENCIA INDIRECTA

Don Regalón (tienda de accesorios)

DIFERENCIA DE PRECIOS

1.TAZAS CON DIFERENTES DISEÑOS 8€ ellos y nosotros, por 8€ personalizadas.

2.COJINES CON DIFERENTES DISEÑOS: 10€ y nosotros, 12€ personalizados.

3.FUNDAS MÓVIL DE GEL 8€ y nosotros, por 15€ pero son personalizadas.

LA DIFERENCIA, ES QUE NOSOTROS AL CLIENTE LE PERSONALIZAMOS LOS PRODUCTOS Y ELLOS, VENDEN MUCHA VARIEDAD DE ACCESORIOS PERO SIN PERSONALIZAR.

COMPETENCIA INDIRECTA

Don Regalón (tienda de accesorios)

CONDICIONES DE VENTA

FORMAS DE PAGO:

- **Con tarjeta:** El pago se realiza con tarjeta de crédito a través de una pasarela de pago seguro. El cliente será conducido a la plataforma de pagos del Banco Sabadell, sin gastos de comisión.

Hoy en día el pago con tarjeta de crédito es usada por millones de personas en el mundo.

COMPETENCIA INDIRECTA

Don Regalón (tienda de accesorios)

CONDICIONES DE VENTA

- **LOS ENVÍOS** se realizan el mismo día laborable a la realización del pedido, siendo entregados en 24 horas laborables.
- **EL PRECIO DE LOS GASTOS DE ENVÍO** Nacionales salen a 4,95€ por cliente, también mandan a las Islas Baleares que su precio por unidad sale a 12€ por cliente.
- Los envíos se realizan mediante servicio de mensajería y los costes del envío incluyen en todos los casos el Impuesto sobre el IVA, pero ningún otro impuesto, tasa o recargo.

COMPETENCIA INDIRECTA

Don Regalón (tienda de accesorios)

CONDICIONES DE VENTA

- **LAS CONDICIONES DE DEVOLOCIÓN:** si el cliente no está satisfecho con su compra, podrá devolverla en un plazo de 14 días hábiles.
- En caso de que el cliente solicite el cambio por el producto correcto y la empresa no disponga del stock suficiente, procederían a la devolución del importe del producto en un plazo máximo de 7 días laborables desde la recepción de la devolución.
- Si el cliente al recibir el pedido, detecta algún defecto el producto, deberá comunicarlo en las primeras 24 horas y mandar las imágenes justificando los fallos de devolución.

PROVEEDORES

- *Fix And Print*

Empresa de personalización de productos al por mayor, la cual ofrece sus productos a precios más bajos a diferentes empresas. También, ofrecen productos personalizados al cliente final a un precio más alto pero sobre todo, se enfocan en diferentes empresas para que ellas puedan realizar su trabajo y obtener un beneficio.

- **FORMA DE PERSONALIZACIÓN:**

La forma que tienen de personalizar el producto es introduciendo un mockup en su página web, para que el cliente pueda personalizar su producto sin ningún problema. A continuación, introducen la silicona del producto en la impresora 3D e imprimen el diseño que el cliente ha adjuntado en su web.

PROVEEDORES

• Fix And Print

¿Qué productos ofrece?

Ofrecen desde fundas de móviles de silicona, de ipad, tazas, chapas, imanes, bolsas de tela hasta llaveros, abre botellines, velas, puzles y una amplia gama de productos para personalizar.
El precio de cada producto varía en función del producto y la cantidad que el cliente pida.

ENLACE DE LA WEB:

https://fixandprint.com/

PROVEEDORES

Ejemplos de los mockups

¿Qué productos ofrece?

FUNDA DE MÓVIL:

Dentro del cuadrado rosa es dónde se debe colocar la imagen.

PROVEEDORES

Ejemplos de los mockups

¿Qué productos ofrece?

BOLSA DE TELA

Dentro del cuadrado rosa es dónde se debe colocar la imagen.

PROVEEDORES

Precio de los productos

¿Qué productos ofrece?

- Fundas de gel personalizada 5,50€
- Fundas de libro personalizada 10,50€
- Taza básica blanca personalizada 4,70€
- Llavero impreso por subilimacíon personalizado 4€
- Abrebotellas personalizado 4€

PROVEEDORES

Precio de los productos

¿Qué productos ofrece?

- Bolsa de tela básica personalizada 7€.
- Alfombrilla para el ratón de ordenador personalizada 5€.
- Cuelga gafas personalizado 5€.
- Marca-páginas personalizado 2,50€.
- PRECIO DEL ENVÍO +IVA 6,50€

PROVEEDORES

Condiciones de venta Fix and Print

CONDICIONES DE VENTA

FORMAS DE PAGO:

- **Por transferencia:** normalmente a los clientes que trabajan con esta empresa, se les pasa una factura dónde suelen hacer un ingreso en cuenta vía transferencia bancaria en el banco Sabadell una vez por semana.
- **El cliente** final suele hacer el pago con **tarjeta de crédito (visa o mastercard),** aunque también tiene opción de hacer transferencia.

PROVEEDORES

Condiciones de venta Fix and Print

CONDICIONES DE VENTA

- **LOS ENVÍOS** se realizan**:** El cliente realiza su pedido por la página web de la empresa una vez realizada la personalización del mismo e introduce sus datos de envío, DNI y nombre de la persona.
- Una vez realizado esto, se manda a producción y se lleva a cabo durante dos días la realización del producto.
- **El PLAZO DE ENTREGA** por medio de esta empresa es de 24-48 horas, dependiendo del precio que escoja el cliente el cual varía de diferencia 1€ (5€ el envío estándar y 6€ el envío Express).

PROVEEDORES

Condiciones de venta Fix and Print

CONDICIONES DE VENTA

- **LAS CONDICIONES DE DEVOLOCIÓN:** En caso de que el cliente no esté satisfecho con su compra, podrá devolver el producto y cambiarlo por uno nuevo siempre y cuando el producto haya sufrido roturas por parte de la empresa o mala impresión del producto. En ningún caso, se realizará una devolución si el cliente ha manipulado el producto anteriormente.
- **EL CLIENTE DEBERÁ OBLIGATORIAMENTE** realizar unas fotografías y mandar vía e-mail a la empresa imágenes claras y con calidad de la rotura del mismo producto antes de realizar la devolución.

PROVEEDORES

- *¿Por qué escogimos estos proveedores?*

DECISIÓN DE PROVEEDORES

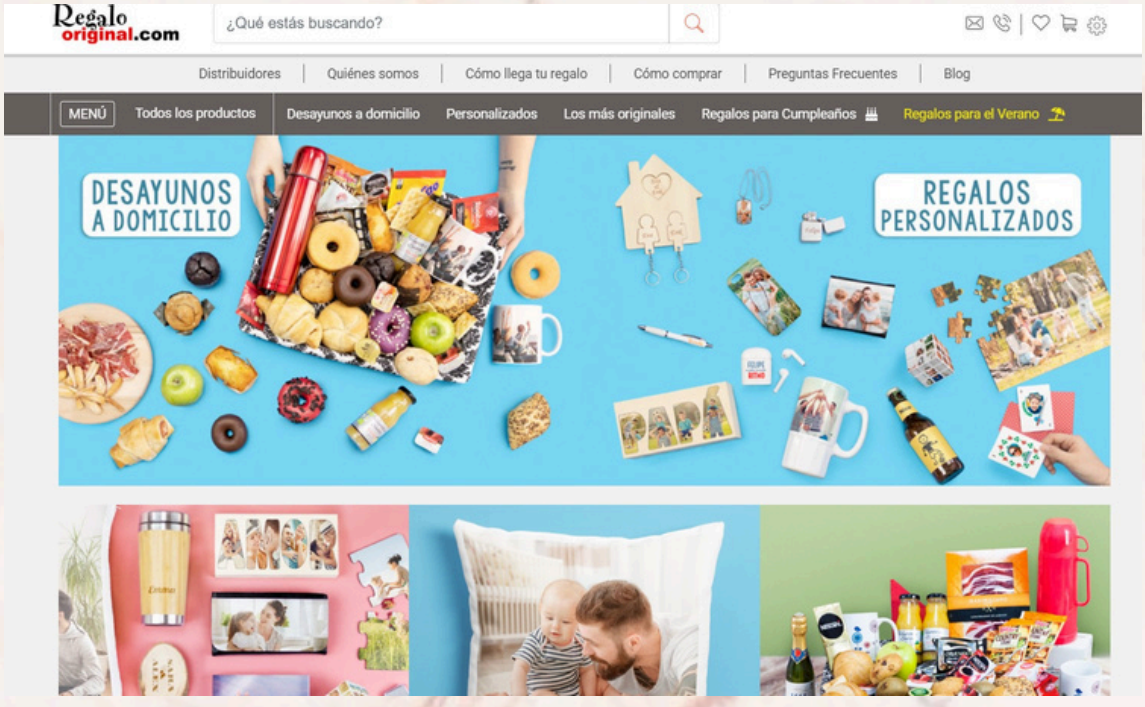
ESCOGIMOS A ESTOS PROVEEDORES POR:

1. Porque tiene muy buena relación calidad-precio en cada uno de sus productos.
2. Por la calidad que tienen cada uno de sus productos.
3. La buena relación que tienen con los clientes.
4. Mucha variedad de productos para personalizar.
5. Tiempo de producción y plazo de entrega bastante rápido.
6. Impresión de colores bastante nítidos.
7. Precios más baratos que otros proveedores.

PROVEEDORES

- *Comparación de precios con otros proveedores*

REGALO ORIGINAL



https://www.regalooriginal.com/

PROVEEDORES

• Comparación de precios con otros proveedores

REGALO ORIGINAL

Como ejemplo hemos escogido a nuestra antigua empresa proveedora:

Empresa de productos personalizados, la cual era nuestra antigua proveedora que ofrece productos personalizados al cliente final.

A continuación, mostraremos un ejemplo haciendo una comparación de los distintos precios que ofrecen nuestra empresa proveedora actual, junto con nuestra antigua proveedora .

PROVEEDORES

- *Comparación de precios con otros proveedores*

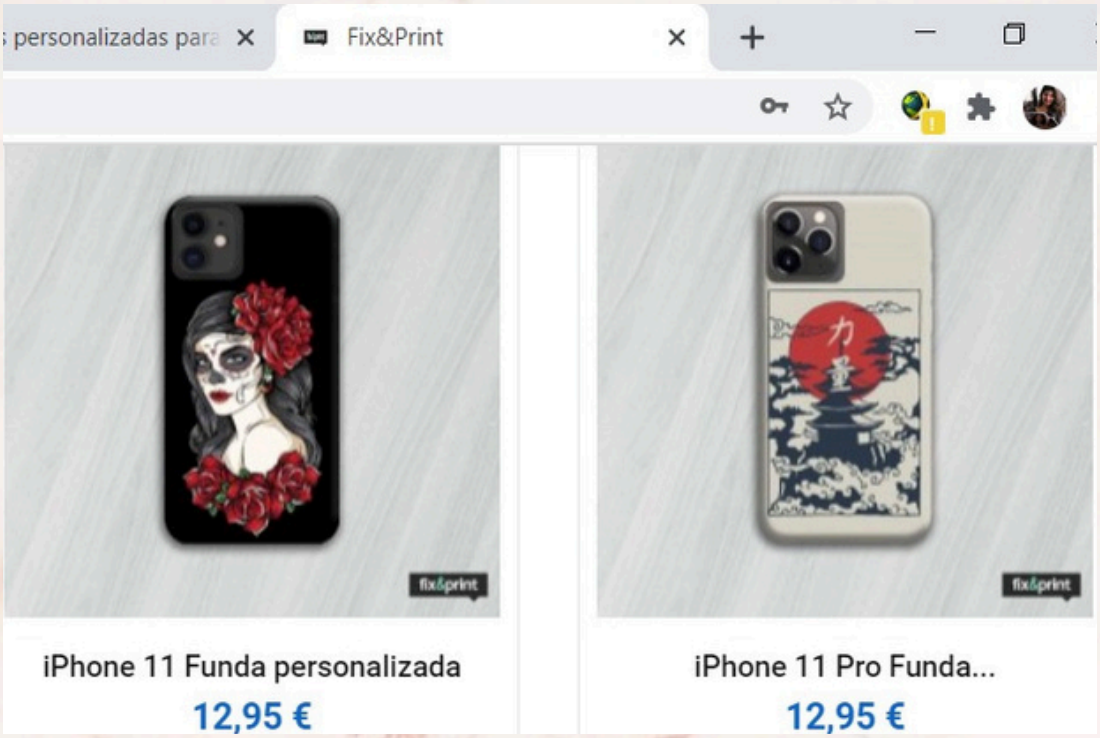
EJEMPLO PRECIO REGALO ORIGINAL

PROVEEDORES

PROVEEDORES ACTUALES

- *Comparación de precios con otros proveedores*

EJEMPLO PRECIO FIX AND PRINT



PROVEEDORES

- *Comparación de precios con otros proveedores*

COMPARACIÓN DE PROVEEDORES

- **CABE DESTACAR QUE LOS EJEMPLOS MOSTRADOS SON AMBOS PRECIOS OFRECIDOS PARA EL CLIENTE FINAL.**

- **FIX AND PRINT: Es nuestra empresa proveedora actual,** la cual nos ofrece precios bastante asequibles para poder obtener un beneficio de cada uno de los productos vendidos.

PROVEEDORES

Margen de beneficio de Barán Design

¿Cuál es el beneficio neto de Barán Design?

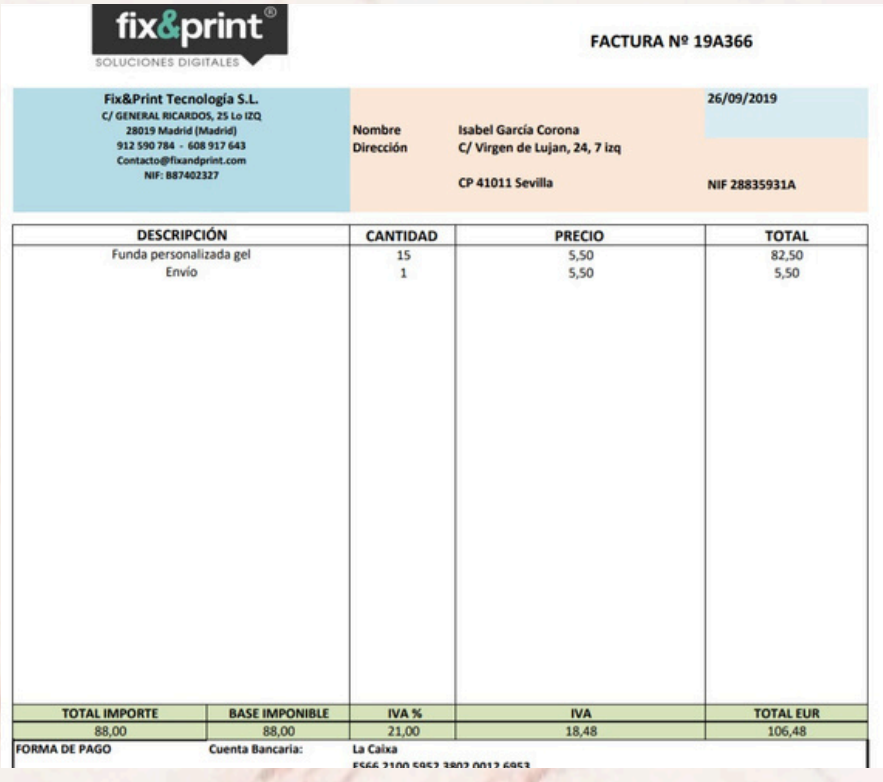
Ejemplo:

- **Precio funda de móvil** personalizada **Fix Print**: **5,50€**
- Precio **Envío+IVA 7,81**€
- Precio Barán Design: **15+(5,50€ ENVÍO)**
- **BENEFICIO NETO: 7,19€/ud**

PROVEEDORES

Margen de beneficio de Barán Design

A continuación, mostraremos una factura dirigida a la empresa Barán Design, explicando el beneficio obtenido:



fix&print
SOLUCIONES DIGITALES

FACTURA Nº 19A366

Fix&Print Tecnología S.L.
C/ GENERAL RICARDOS, 25 Lo IZQ
28019 Madrid (Madrid)
912 590 784 - 608 917 643
Contacto@fixandprint.com
NIF: 887402327

26/09/2019

Nombre: Isabel García Corona
Dirección: C/ Virgen de Lujan, 24, 7 izq
CP 41011 Sevilla

NIF 28835931A

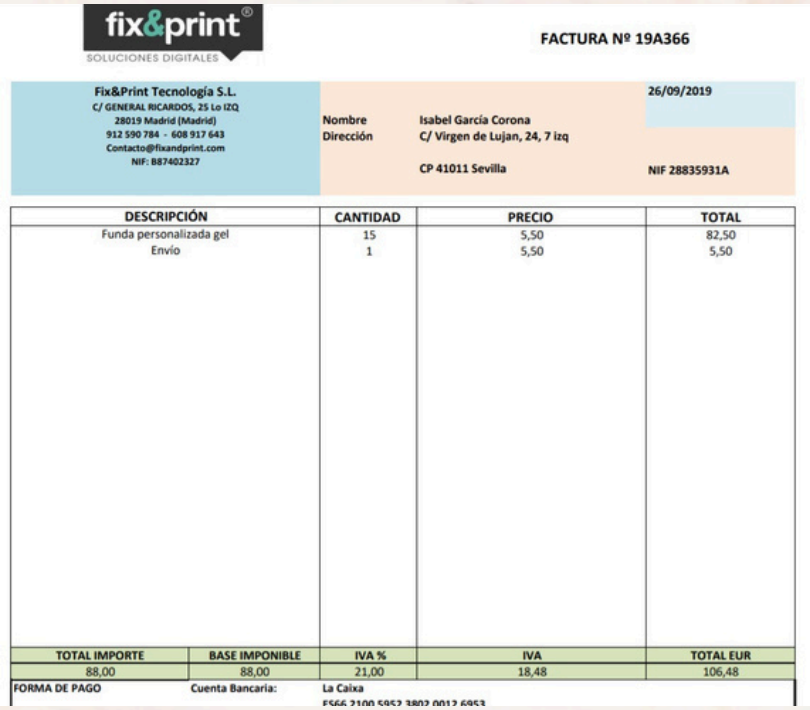
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Funda personalizada gel	15	5,50	82,50
Envío	1	5,50	5,50

TOTAL IMPORTE	BASE IMPONIBLE	IVA %	IVA	TOTAL EUR
88,00	88,00	21,00	18,48	106,48

FORMA DE PAGO — Cuenta Bancaria: La Caixa
ES66 2100 5953 3802 0012 6953

PROVEEDORES

• Margen de beneficio de Barán Design



fix&print®
SOLUCIONES DIGITALES

FACTURA Nº 19A366

Fix&Print Tecnología S.L.
C/ GENERAL RICARDOS, 25 Lo IZQ
28019 Madrid (Madrid)
912 590 784 - 608 917 643
Contacto@fixandprint.com
NIF: B87402327

26/09/2019

Nombre: Isabel García Corona
Dirección: C/ Virgen de Lujan, 24, 7 izq
CP 41011 Sevilla

NIF 28835931A

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Funda personalizada gel	15	5,50	82,50
Envío	1	5,50	5,50

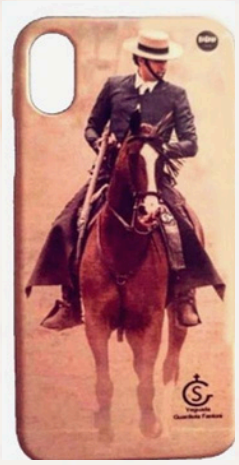
TOTAL IMPORTE	BASE IMPONIBLE	IVA %	IVA	TOTAL EUR
88,00	88,00	21,00	18,48	106,48

FORMA DE PAGO — Cuenta Bancaria: La Caixa
ES66 2100 5952 3802 0012 6953

El **precio por funda de nuestra empresa** sale a 15€/ud más un envío por 5,5€, por lo que Barán Design en esta factura, ganó 8,26 € de beneficio por unidad con un total de 124,02€ de beneficio neto.

PEDIDOS DE CLIENTES

Ejemplo de pedidos de distintos clientes



En este apartado, mostramos diferentes pedidos de los distintos clientes de la empresa Barán Design.

ESTUDIO DE VIABILIDAD

• Gastos e ingresos del 1º año y estimación del 2º año

		Estimación año 2	
Ingresos Año 1		**Ingresos**	
Fundas vendidas	180		540
Precio de Venta	15,00 €		
Total	**2.700,00 €**		**8.100,00 €**
Gastos Año 1			
Precio de compra	5,50 €		
Fundas Compradas	180		
Total	990,00 €		2.970,00 €
Gastos de envío	5,00 €		
Número de pedidos	40		100
Total gastos de envío	200,00 €		500,00 €
5 Sorteos	27,50 €	10 Sorteos	55,00 €
Colaboraciones influencers (12 fundas)	66,00 €	24 fundas	132,00 €
Redes sociales	50,00 €		100,00 €
Cuota de Autónomo (50€ mensuales)	600,00 €		600,00 €
Alquiler Oficina	0,00 €		0,00 €
TOTAL	**1.933,50 €**		**4.357,00 €**

ESTUDIO DE VIABILIDAD

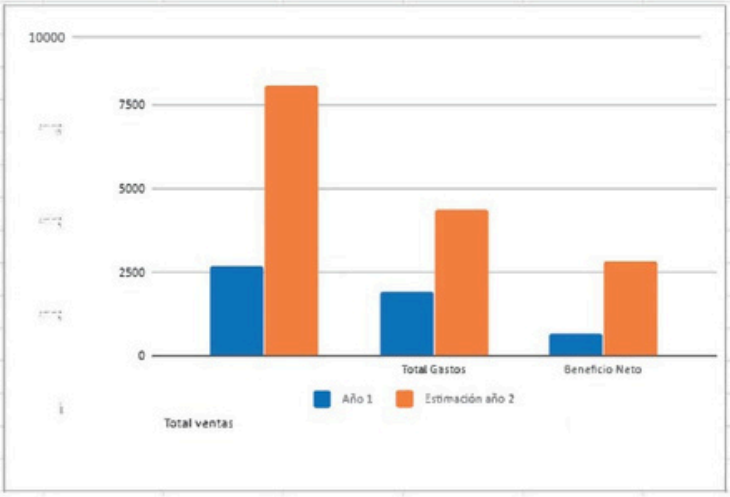
• Gastos e ingresos del 1º año y estimación del 2º año

		Año 1	Estimación Año 2
1		Año 1	Estimación Año 2
2	Ingresos	2.700,00 €	8.100,00 €
3	Total ventas	2.700,00 €	8.100,00 €
4	Gastos Fundas	990,00 €	2.970,00 €
5	Gatos de envío	200,00 €	500,00 €
6	Sorteos	27,50 €	55,00 €
7	Colaboraciones Influencers	66,00 €	132,00 €
8	Redes Sociales	50,00 €	100,00 €
9	Cuota de Autónomo	600,00 €	600,00 €
10	Alquiler de oficina	0,00 €	0,00 €
11	Total Gastos	1.933,50 €	4.357,00 €
12	EBITDA	766,50 €	3.743,00 €
13	Amortización	0,00 €	0,00 €
14	BAIT	766,50 €	3.743,00 €
15	Gastos Financieros	0,00 €	0,00 €
16	BAI	766,50 €	3.743,00 €
17	Impuesto de sociedades 15%	114,98 €	935,75 €
18	**Beneficio Neto**	**651,53 €**	**2.807,25 €**

ESTUDIO DE VIABILIDAD

- *Gastos e ingresos del 1º año y estimación del 2º año*

	Año 1	Estimación año 2
Total ventas	2700	8100
Total Gastos	1933,5	4357
Beneficio Neto	651,525	2807,25



MANUAL DE IDENTIDAD

Manual de identidad Corporativa de la marca Barán Design

BARÁN
— DESIGN —

A continuación, mostraremos la imagen corporativa que ha sido desarollada para la marca Barán Design.

MANUAL DE IDENTIDAD

• Versiones del imagotipo

BARÁN
— DESIGN —

BARÁN
— DESIGN —

MANUAL DE IDENTIDAD

Colores corporativos

Cod color:
#74160F

PANTONE:
C:0% M:0% Y:0%
K100% K100%

Cod color:
#1d1d1b

PANTONE:
C:0% M:0% Y:0%

Cod color:
#ffffff

PANTONE:
C:0% M:0% Y:0%
K100% K100%

MANUAL DE IDENTIDAD

Tipografías de la marca

- **TITULARES Y CUERPOS DE TEXTO:** Helvética
- ABCDEFGHIJKLMÑOPQRSTUVWXIZ
- abcdefghijklmñopqrstuvwxyz
- *Subtítulos: Dancing Script*
- *ABCDEFGHIJKLMÑOPQRSTUVWXYZ*
- *abcdefghijklmñopqrstuvwxyz*

MANUAL DE IDENTIDAD

Rotulación exterior de fachadas

Rotulación exterior de fachadas

- Dado que Barán Design no posee oficina, **restauraremos un pequeño local** para la empresa y para que puedan atender a los clientes personalmente y puedan trabajar allí con lo básico y necesario. Dicha oficina, estará situada en los Remedios, cerca de casa de la chica de Barán Design. Además, el coste será a 0€ puesto que el local de oficina es de un familiar de la misma chica.

- **La tipografía escogida**, es en color blanco, puesto que es el color corporativo de la tipografía del logotipo y el color escogido para el slogan es el color rojo representativo de la marca.

MANUAL DE IDENTIDAD

Textil

Textil

En la imagen anterior, mostrábamos cómo serían los uniformes para nuestros trabajadores. **Contrataremos a 1 trabajador** ya que es una empresa pequeña y nacida hace menos de un año.

En la fotografía anterior, mostrábamos el uniforme diseñado para la chica de Barán Design, que es la que atenderá a sus clientes. Por otro lado, también hemos diseñado el uniforme para nuestro repartidor, que es el que será contratado para gestionar nuestros pedidos.

MANUAL DE IDENTIDAD

Papelería

En el siguiente apartado, mostraremos las diferentes maneras de cómo quedaría el logotipo aplicado a los diferentes **métodos de papelería** desde **factura, membrete, flyer, folleto, calendario, sobre, tarjeta de visita hasta carteles.**

MANUAL DE IDENTIDAD

Factura

BARÁN DESIGN

Nº 0123456

FACTURADO A

MARÍA TORRES

654 200 542
mtorres@gmail.com
C/Virgen de las nieblas
41011 Sevilla

INFORMACIÓN DE PAGO

BARÁN DESIGN

Nombre de cuenta:Barán Design
Cuenta: ES87 0000 1234 5678 0000 9999
Banco: Cajamar

EXPEDIDA
2 DE SEPTIEMBRE DE 2020

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Fundas de móvil (silicona)	10 ud	15€	150 €
Bolsas de tela	5 ud	13€	65€

IMPORTE TOTAL	215€
IVA 21 %)	45,15€
IMPORTE A PAGAR	260,15€

Empresa de personalización de productos

www.barandesignbrand.design

MANUAL DE IDENTIDAD

C/Virgen de Luján, 608-68-48-71
barandesignbrand@gmail.com

BARÁN DESIGN

Estimado Sr. Manuel Madrigal:

ULorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Sed nisi lacus, maximus quis ligula ac, eleifend maximus diam. Aenean eget convallis dui. Curabitur condimentum mattis risus, sit amet feugiat lorem bibendum quis. Ut hendrerit nunc sit amet erat sagittis hendrerit. Sed non placerat tortor, nec molestie purus. Etiam eu dictum sapien. Praesent feugiat facilisis egestas. In hac habitasse platea dictumst. Mauris sit amet magna in quam finibus egestas. Duis purus dui, eleifend at magna in, cursus gravida çLorem.

velit. Integer venenatis venenatis purus, sit amet tincidunt enim cursus et. Integer vel mollis tortor. Sed tincidunt velit nec risus luctus consequat.Aliquam libero purus, dictum sed risus ut, efficitur mattis nibh. Nunc ac pellentesque augue, sed aliquam elit. Integer tempus nunc in lorem elementum, a ultricies nisi efficitur. Vestibulum vulputate vulputate eros ut convallis. Nulla pellentesque molestie interdum. Praesent ac eleifend urna, ut mollis tortor. Nullam sit amet neque ac nibh ultrices molestie. Nulla ut nisl eu libero luctus facilisis sit amet sit amet mauris. Pellentesque vitae ex sed velit iaculis congue. Suspendisse at feugiat quam.

Atentamente, Barán Design

Empresa de productos personalizados

www.barandesignbrand.design

MANUAL DE IDENTIDAD

MANUAL DE IDENTIDAD

MANUAL DE IDENTIDAD

MANUAL DE IDENTIDAD

MANUAL DE IDENTIDAD

BARÁN
DESIGN
BARÁN DESIGN
Diseñamos a tu gusto
Isabel García-Corona
@barandesignb
barandesignbrand@gmail.com
+34608684871

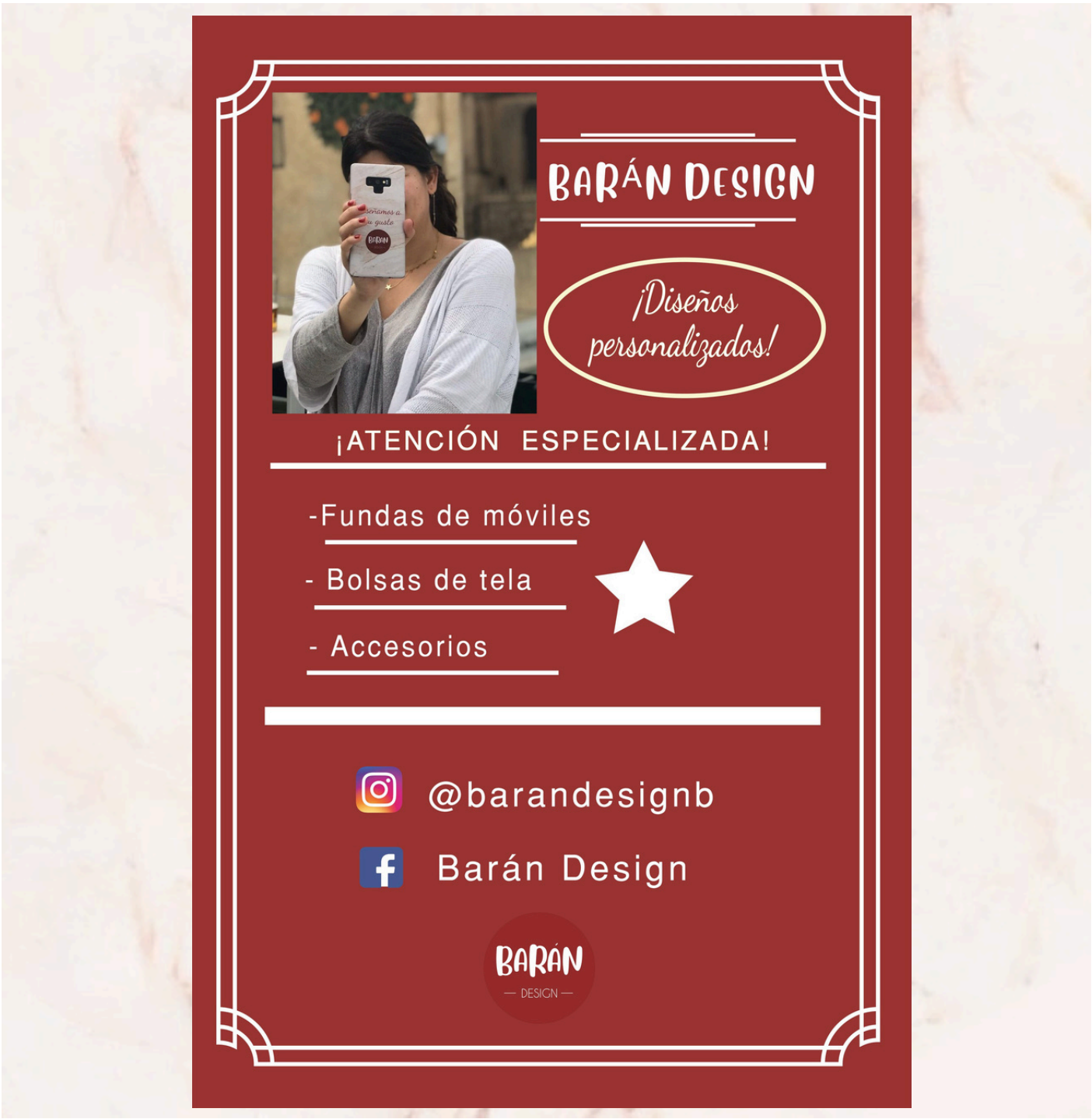
Diseños personalizados

Fundas de móviles

Bolsas de tela

Accesorios

MANUAL DE IDENTIDAD



BARÁN DESIGN PRESENTA
¡Show room!
¡EVENTAZO!
¡Personalizamos tus productos!
VISÍTANOS
BAR DIEZ Y SIETE
¡Gran variedad de productos!
Diseñamos a tu gusto
BARÁN
DESIGN
Martes
23
Junio de 2020
¡TE ESPERAMOS!
SEVILLA
C/DON REMONDO, 23

Otros productos corporativos

A continuación, mostraremos los productos que han sido diseñados para nuestra empresa de la categoría merchadising tales como: **funda de móvil corporativa, agenda, bolsa de tela, llavero, bolígrafos hasta camisetas para la venta.**

Funda de móvil

MANUAL DE IDENTIDAD

Agenda corporativa

Diseñamos a tu gusto

BARÁN
DESIGN

Bolsa corporativa

Llavero corporativo

Bolígrafos corporativos

MANUAL DE IDENTIDAD

- *Camisetas para vender*

Camisetas para vender

Hemos diseñadouna camiseta básica con el texto **I Love Spain** porque queremos enfocarnos en los turistas para ampliar nuestro público. Se venderán a 12€/ud, el punto de venta será el **Hotel Inglaterra**, para así favorecer la compra al sector indicado y el coste será gratuito.

Lo que nos diferencia de la competencia, entre otros aspectos, **es el precio**; pues mientras otras empresas distribuyen este tipo de camisetas a 20€, nosotros las venderemos a un precio lo suficientemente inferior para captar aún más a los clientes. Además su diseño sale de lo corriente dándole un toque más original

CONCLUSIÓN

*Este estudio de viabilidad y desarrollo de imagen corporativa para la marca **Barán Design**, ha diseñado una serie de elementos fundamentales para la propia marca tales cómo el diseño de papelería, cartelería, uniformes,etc...*

*Por otro lado, se ha realizado una **investigación** a fondo analizando la competencia directa e indirecta. Desde sus similitudes, diferencias y objetivos diferenciales hasta sus proveedores y precios entre otras cosas. Se han intentado convertir las debilidades en fortalezas y las amenazas en oportunidades.*

***En cuanto a la maquetación** del documento, se han utilizado los diferentes programas de Adobe insertando iconos externos descargados de otras páginas web como lo son freepick, canva y flaticon.*

*Consideramos que la **creación de la imagen** de marca para este negocio, se puede llevar a cabo a la realidad. Ha sido de gran ayuda realizar todo el desarrollo de este trabajo.*

OPINIÓN PERSONAL

*Barán Design es una**marca personal** que responde al deseo innovador y emprendedor de las personas, permitiéndoles crear accesorios exclusivos que reflejan su personalidad y que contribuyen al espíritu emprendedor de la marca.*
***A diferencia de la competencia,** esta empresa gestiona sus redes sociales de una manera diferente ya que las gestiona la misma chica de Barán Design. Considerando de vital importancia conectar con sus seguidores, no sólo mostrando sus productos al público, si no analizando sus gustos por medio de encuestas, cuestionarios y acercándose a ellos mostrándose tal y cómo es. Generando confianza en su comunidad y estableciendo lazos con su público **(es súmamente importante interactuar con la audiencia por medio de redes sociales y demostrar que hay una persona detrás de una cuenta)**.*
Este trabajo ha sido realizado en base a una realidad considerando que se puede llevar a cabo todo lo implementado anteriormente cumpliendo los objetivos y luchando por conseguir que este sueño se haga realidad.