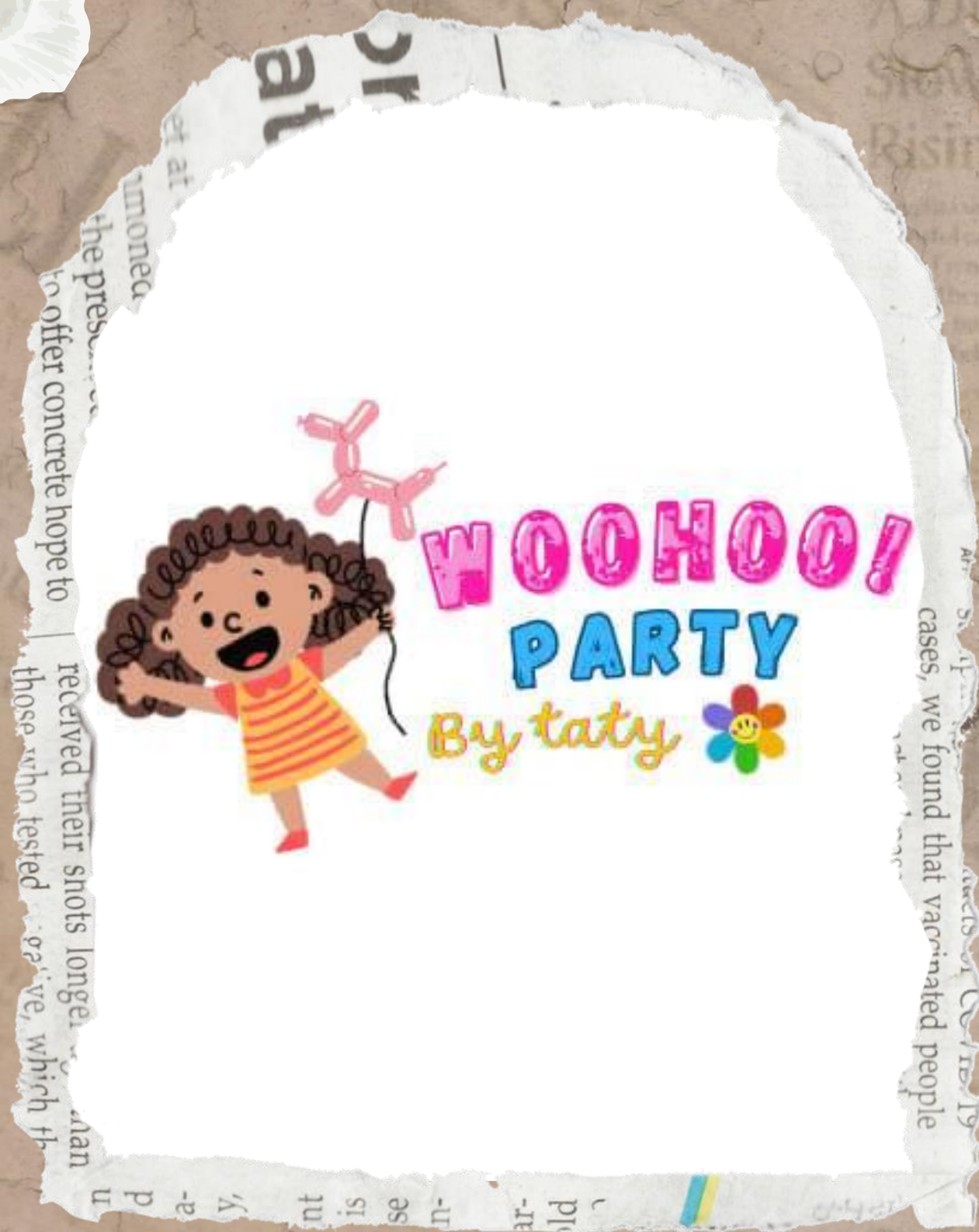


NOVIEMBRE 14, 2023

Plan Marketing

Yerling Vargas



Empresa

Woohoo Party es una empresa de eventos especializada en la organización y decoración de celebraciones infantiles. Fundada por Stephanie, una apasionada emprendedora, la empresa se ha consolidado como un referente en la creación de momentos memorables para niños y niñas. El grupo se especializa en la planificación y diseño de eventos, centrándonos principalmente en baby showers y cumpleaños infantiles.

Objetivo General

El objetivo principal de Woohoo Party es convertir cada celebración infantil en una experiencia única y mágica. Buscamos superar las expectativas de nuestros clientes al ofrecer servicios de decoración personalizados y creativos que transforman cualquier espacio en un escenario encantador para celebrar los momentos más especiales de la infancia.



The background is a textured, light brown surface. In the top left, there are two blue butterflies with orange and black markings. In the top right, there is a large, detailed white lily flower with yellow centers and green leaves. At the bottom center, there are some green leaves and a small branch.

Desarrollo

¿Cuál es el producto o servicio clave de la empresa?

El servicio clave de la empresa son eventos enfocados en niños y niñas, como baby showers, cumpleaños y fiestas infantiles.

Aunque se considera hacer excepciones para eventos como bodas o aniversarios, el enfoque principal sigue siendo en el público infantil.

¿Cuál es el público meta?

El público meta son padres, familiares y personas que buscan organizar eventos para niños y niñas, como baby showers, cumpleaños y fiestas infantiles.

¿Les gustaría tener un sitio web (Sí/No)? ¿Por qué?

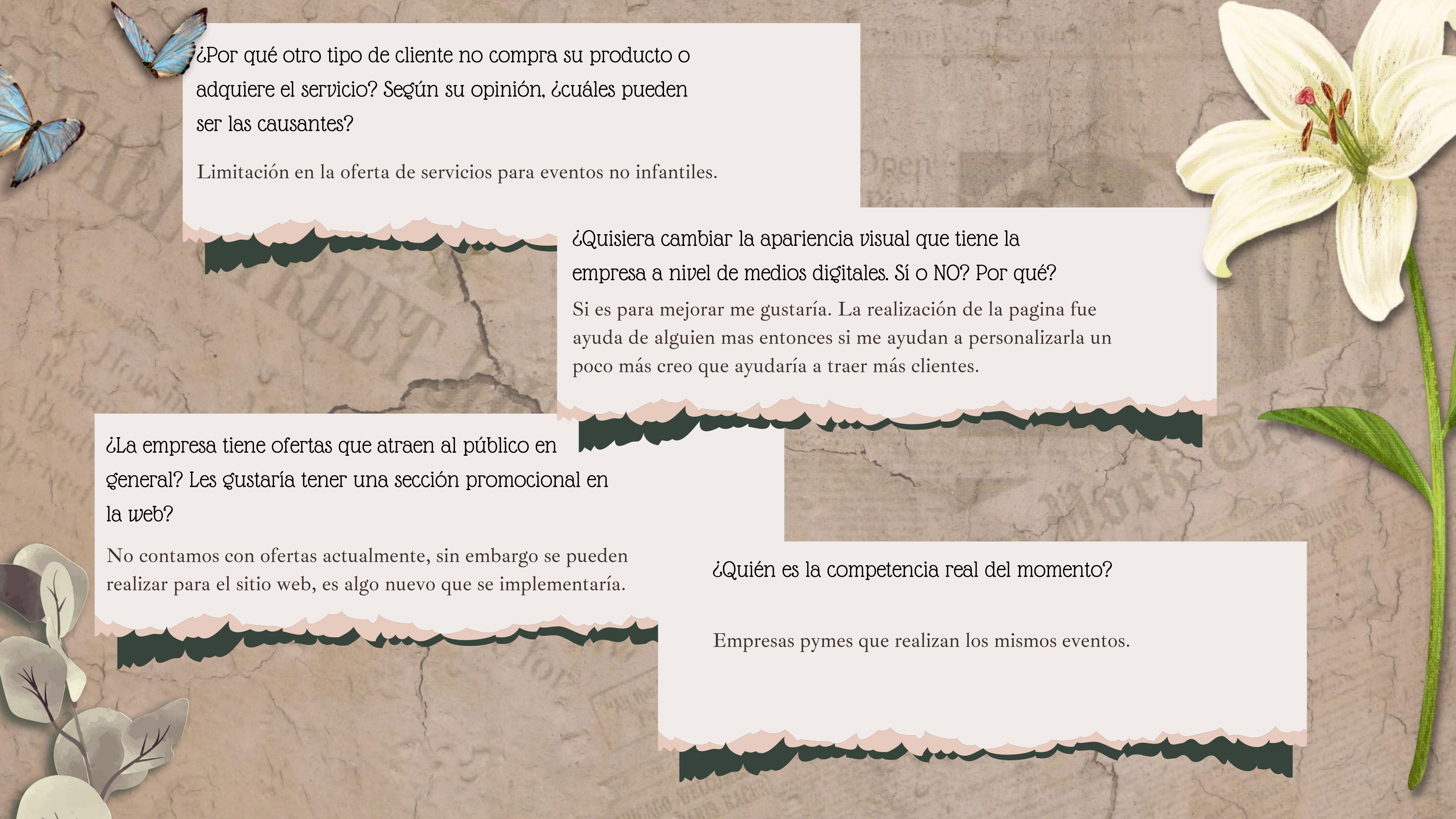
Sí, un sitio web podría ser una plataforma efectiva para mostrar la creatividad, servicios, y excepciones para eventos infantiles.

También podría facilitar la comunicación con clientes potenciales.

¿Quién está comprando actualmente el producto o servicio? ¿A quién están tratando de alcanzar? Alguna meta?

Clientes actuales: Padres, familiares.

Meta: Ampliar la clientela a través de marketing y promociones.



¿Por qué otro tipo de cliente no compra su producto o adquiere el servicio? Según su opinión, ¿cuáles pueden ser las causantes?

Limitación en la oferta de servicios para eventos no infantiles.

¿Quisiera cambiar la apariencia visual que tiene la empresa a nivel de medios digitales. Sí o NO? Por qué?

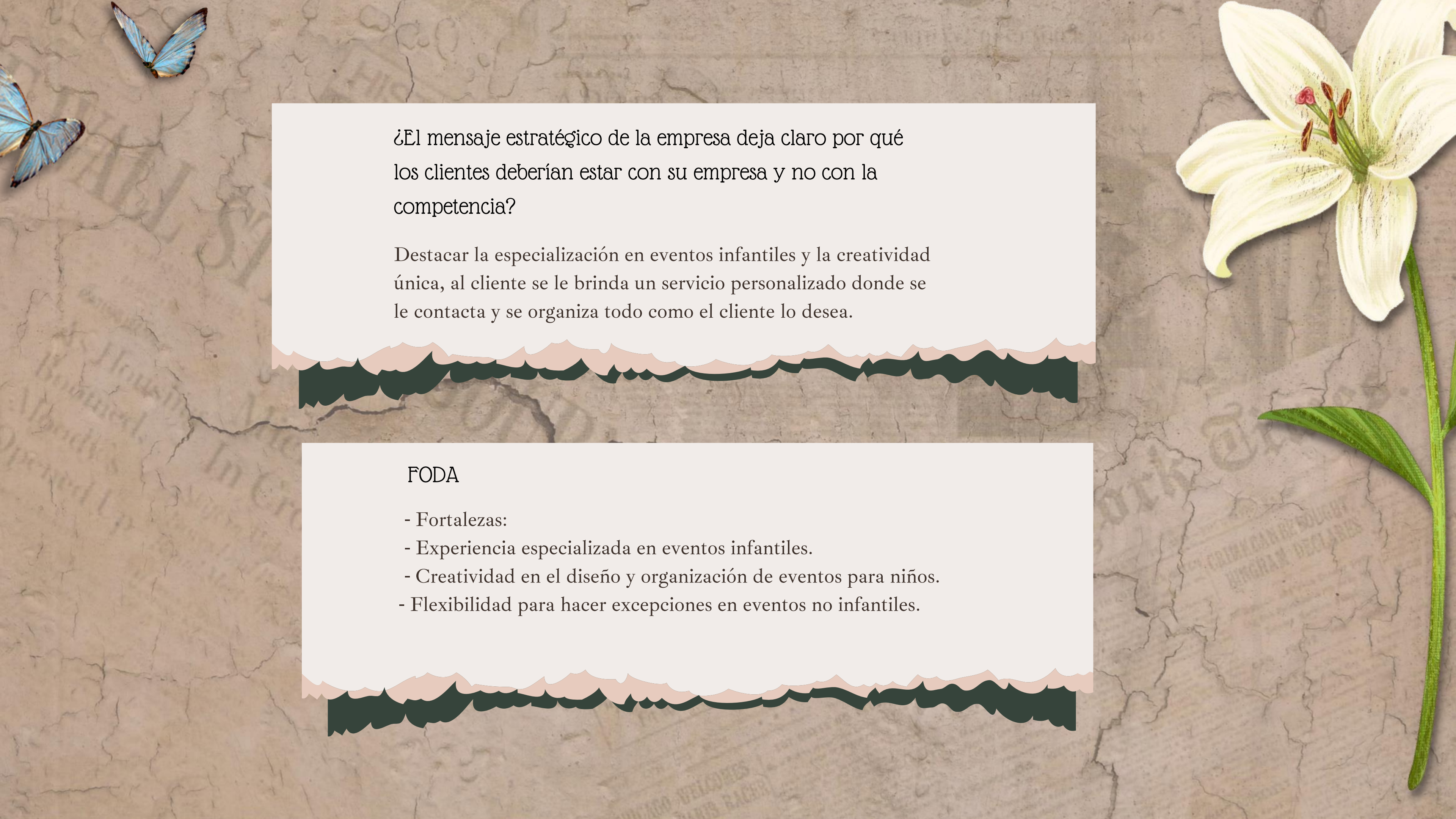
Si es para mejorar me gustaría. La realización de la pagina fue ayuda de alguien mas entonces si me ayudan a personalizarla un poco más creo que ayudaría a traer más clientes.

¿La empresa tiene ofertas que atraen al público en general? Les gustaría tener una sección promocional en la web?

No contamos con ofertas actualmente, sin embargo se pueden realizar para el sitio web, es algo nuevo que se implementaría.

¿Quién es la competencia real del momento?

Empresas pymes que realizan los mismos eventos.

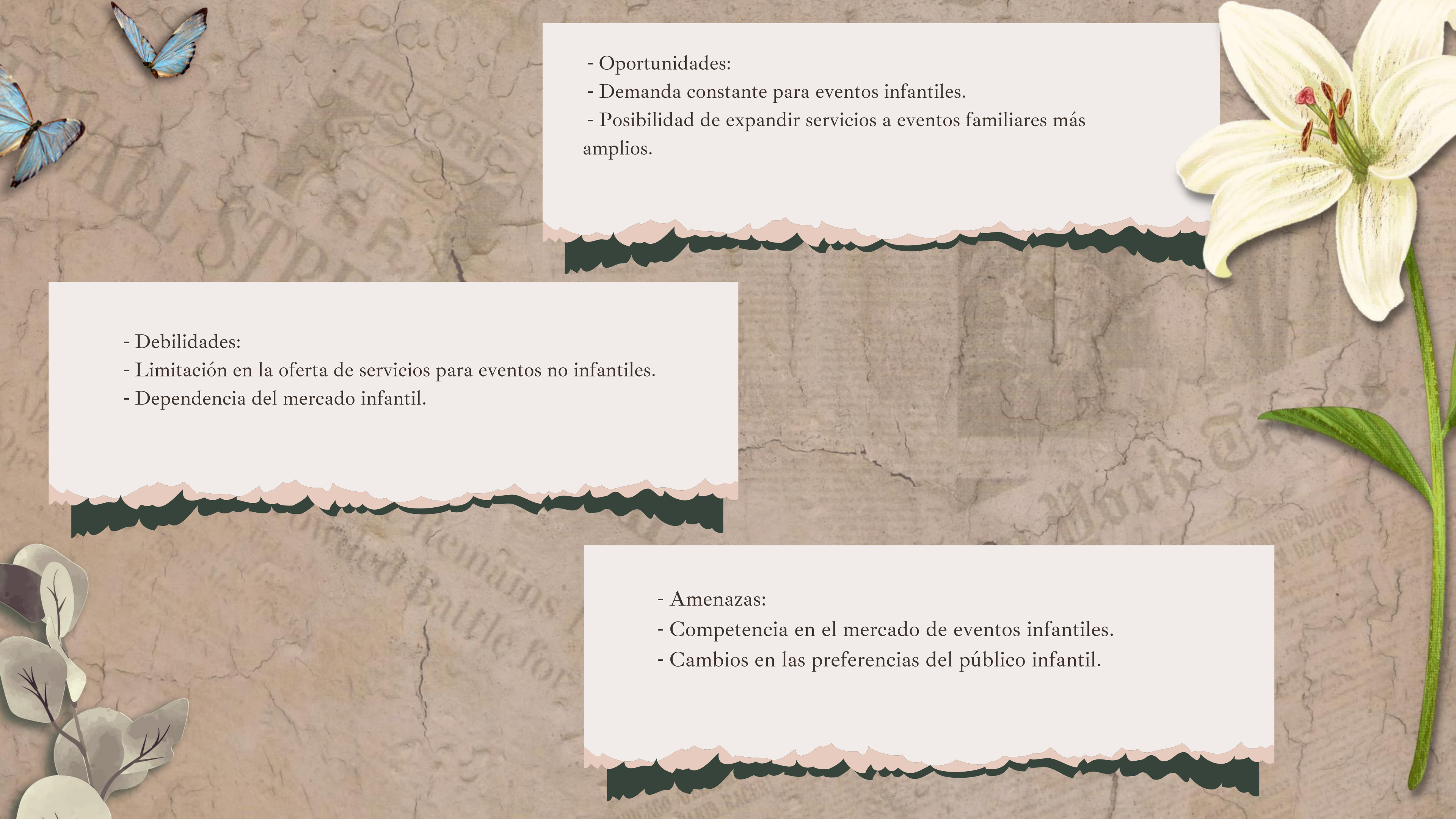
The background of the slide is a textured, brownish-grey surface. In the top left corner, there are two blue and black butterflies. In the top right corner, there is a large, white lily flower with yellow stamens and a green stem. The text is contained within two white rectangular boxes with decorative, torn-paper-like borders at the bottom.

¿El mensaje estratégico de la empresa deja claro por qué los clientes deberían estar con su empresa y no con la competencia?

Destacar la especialización en eventos infantiles y la creatividad única, al cliente se le brinda un servicio personalizado donde se le contacta y se organiza todo como el cliente lo desea.

FODA

- Fortalezas:
- Experiencia especializada en eventos infantiles.
- Creatividad en el diseño y organización de eventos para niños.
- Flexibilidad para hacer excepciones en eventos no infantiles.

- 
- Oportunidades:
 - Demanda constante para eventos infantiles.
 - Posibilidad de expandir servicios a eventos familiares más amplios.

- Debilidades:
- Limitación en la oferta de servicios para eventos no infantiles.
- Dependencia del mercado infantil.

- Amenazas:
- Competencia en el mercado de eventos infantiles.
- Cambios en las preferencias del público infantil.



Conclusión

Wohoo Party se destaca en el mercado de eventos infantiles gracias a su enfoque especializado y creativo. Con la dedicación de Stephanie se busca no solo cumplir sino superar las expectativas de cada cliente. Con la posibilidad de expandir el servicio a través de una presencia en línea más sólida, alianzas estratégicas y la consideración de nuevos servicios, Woohoo Party estará preparada para seguir creciendo y celebrando la magia de la infancia con cada evento que se organiza.



Gracias.

