

# PRIMOR

A thick red wavy line that starts at the left edge of the word PRIMOR, dips down, and then rises back up to the right edge, creating a smooth, undulating curve.

Jose Miguel Paredero, Antonio José Luna, José Miguel Guerra Pérez, Marcos Ocón Trancón, Guillermo Gómez Pérez del Molino, Jorge Heras, Natalia Gutiérrez Lopez, Adrián Herrera Sáez, Xia Martínez Espinosa, Gabriel Martínez López

# ÍNDICE

- ¿Qué es Primor?
- Principales competidores
- La estrategia empresarial de Primor
- Transformación digital
- Sitio web
- ¿Dónde se sitúa en el reloj estratégico?
- Posibles crisis
- Conclusión y localización en el reloj estratégico
- Nuestra conclusión y punto de vista

# ¿Qué es Primor?

→ PRIMOR es una empresa malagueña que comercializa productos cosméticos y perfumerías.

→ Carácter innovador tanto en lo referente a sus instalaciones, como con respecto a la búsqueda de nuevas firmas y conceptos ofrecidos, convirtiéndose en todo un referente dentro de España.

→ Destaca en todos los ámbitos de la perfumería y parte de su fama forma parte de sus éxitos en ello.

# Principales competidores

- Maquillalia: tienda de maquillaje online líder en España. más de 10.000 productos para comprar maquillaje online profesional al mejor precio
- Perfumesclub.com: Es una perfumería on-line que ofrece productos englobados en el sector de la belleza.
- Druni.es: líderes en belleza online. compra tus perfumes y productos de maquillaje, cosmética y parafarmacia de las mejores marcas a los mejores precios
- Douglas.es: es una cadena de perfumerías que opera a escala internacional.

# Principales competidores

- Kiko Milano: Es una marca italiana de cosmética profesional.
- Sephora.es: Cadena de cosméticos y productos de belleza formada en Francia. Pero actualmente, con franquicias en todos los continentes.
- The body shop: Cadena de tiendas que ofrece una gran variedad de productos de belleza y productos para el cuidado personal y esta marca es conocida por su compromiso con la sostenibilidad y el medio ambiente.
- Arenal: Cadena de tiendas de productos de belleza y cuidado personal en España

# La estrategia empresarial de PRIMOR

→ Empresa con planificación de altos y bajos precios: se sitúa en el mercado con precios competitivos para atraer la atención del cliente, pero además de ello vende productos a precios altos que pertenecen a marcas importantes como las fragancias de Hugo Boss.

→ PRIMOR además de ello, se sitúa en el reloj estratégico como una empresa en fase de crecimiento ya que su demanda crece en proporción a la cantidad de clientes que se preocupan cada vez más por su físico. Por lo tanto está en constante crecimiento empresarial.

# LOS REYES DE LA BELLEZA EN ESPAÑA

Penetración entre los consumidores, en %.

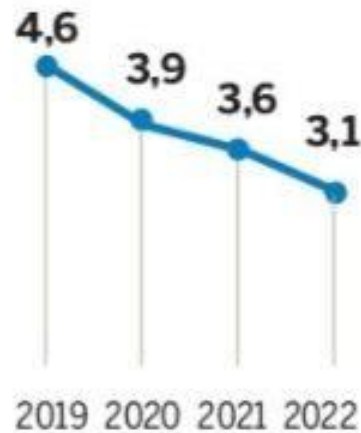
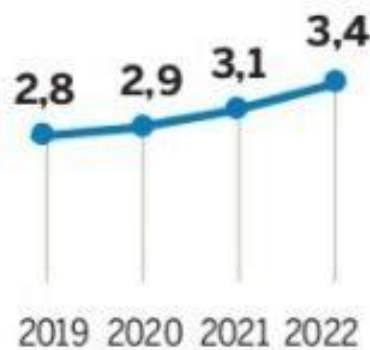
Datos acumulados entre enero y octubre de cada año.

**PRIMOR**

**DRUNI**

**arenal**

**DOUGLAS**



# Transformación digital

En los últimos años, ha llevado a cabo una transformación digital muy importante para adaptarse a las tendencias de la tecnología y así mejorar en cuanto al contacto en línea con el cliente. Ha ayudado también a otras empresas a la transformación digital. Primor incluiría las siguientes tendencias:

Tienda en línea: Plataforma de comercio electrónico, en donde ha ofrecido todos sus productos y ofrece comprar productos en línea y así, recibirlos en sus hogares.

Redes sociales: A través de las redes sociales, Primor se ha ido expandiendo para conectarse con sus clientes.

Mejora de la digitalización: Con la llegada de su propia aplicación web y pantallas táctiles, ha mejorado su experiencia con su cliente. ejemplo: Nars, Jeffree Star, Korea Republic

Implantación de pago digital: El pago en línea y con el pago del móvil incentiva a la compra de productos a través de su página web.



- En 2010 se lanzó el primer sitio web de la empresa. [primor.eu](https://www.primor.eu)
- La tienda online se lanzó en 2012.
- Aunque tenga 250 locales donde más vende es online.
- Además de su gran catálogo de productos tienen apartados como el de tendencias que pueden llegar a atraer más clientela gracias al uso de redes sociales como tiktok que atraen al público más joven.

**Tendencias:** ¡Regalos para el Día del Padre! ¡¡Ofertas Flash!! Productos virales Tik Tok Tienda erótica Outlet perfumes Mejora tu piel: rutinas faciales Tratamientos derm

ENVIO **GRATIS** A PARTIR DE 25€

El Blog de Primor

 España ▼

**PRIMOR**

Q Buscar

Iniciar sesión



Marcas Perfumes Maquillaje Cosmética Cabello Corporales Higiene Parafarmacia Bebés y Niños Bisutería y accesorios HOT Más



PRIMOR FARMA



PRIMOR MAN



MAC



PRIMOR PORTUGAL



SEX SHOP



OUTLET



BEAUTY DROPS



MOI\*

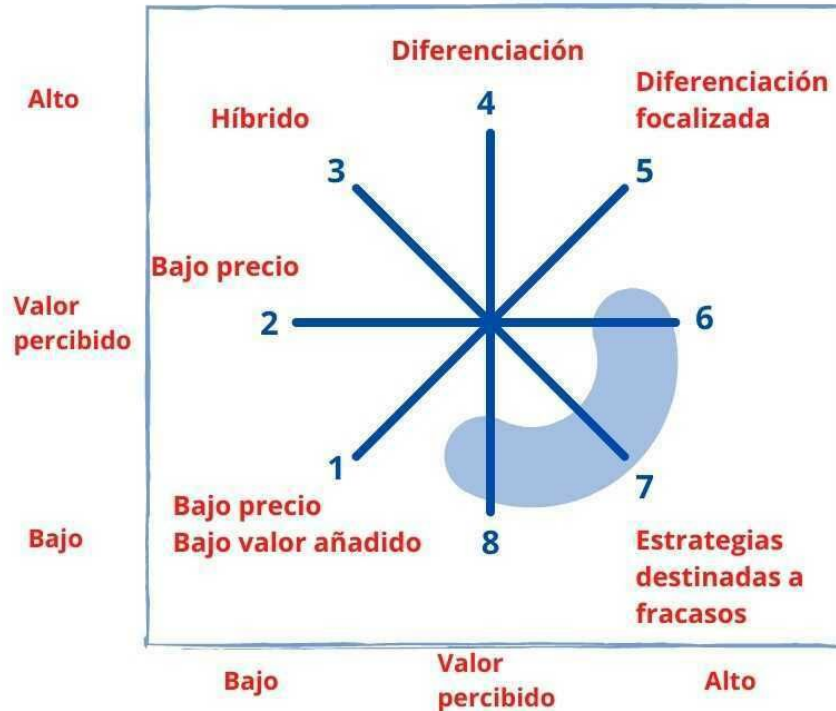


YOU ARE THE PRINCESS



GRATIS SHOP

# ¿Dónde se sitúa en el reloj?



Primor →

- Empresa minorista
- Vende productos de belleza y cuidado personal.
- Compite en un mercado muy saturado y competitivo.
- Objetivo principal → ofrecer lo que la competencia no ofrece.

# En los últimos años, ¿ha sufrido alguna crisis?

- Crisis de reputación online: Un retweet equivocado, de haberse realizado por error, o un retweet desafortunado, de haberse llevado a cabo de manera intencionada. Ese ha sido el detonante de una crisis de reputación online para Perfumerías Primor
- Otra de las crisis que se vio afectada en su ámbito financiero es la noticia que saltó el 3 de diciembre de 2020 donde, siete ex-trabajadoras de la perfumería Primor irán a juicio contra la empresa por no haberlas incluido en el ERTE que inició con el estado de alarma. Desencadenando así numerosas noticias acerca de numerosas actividades fraudulentas contra el sindicalismo de sus trabajadores.

# Conclusión y localización en el reloj estratégico.

Como hemos dicho compete en un mercado muy competitivo, podemos ubicarlo en la categoría de “Diferenciación”.

En este mercado, la diferenciación, consiste en la estrategia de precios, selección estricta y estratégica de sus productos, una atención excepcional al cliente.

Esto favorece la atracción de los clientes y su lealtad a esta marca.

Sin embargo, la localización puede cambiar con el tiempo, dependiendo también de los cambios en el mercado y a las necesidades de los clientes.

# Nuestra conclusión y punto de vista de la empresa

→ PRIMOR es una empresa malagueña que empezó vendiendo cosméticos y fragancias desde 1953. Desde ese año ha estado en un constante crecimiento ya que poco a poco la sociedad tanto el género masculino como el femenino se han empezado a preocupar mucho más por su físico.

→ Realmente, el crecimiento de esta empresa es más que obvio debido a las circunstancias actuales de la sociedad.

→ Esta empresa tiene una estrategia financiera que además abarca muchos campos del mercado ya que ese sector se basa sobre todo en cosméticos con precios muy altos como LOEWE, BOSS.

→ Con esta estrategia se consigue llegar a una gran parte del sector con un poder adquisitivo tanto muy alto como muy bajo lo cual produce un efecto muy competitivo en relación con las demás empresas.

**Fin**