SORPRÉNDEME

REGALOS Y DESAYUNOS SORPRESA

JUAN PABLO VENEGAS UGALDE COMUNICACIÓN DE INFORMACIÓN EN LA WEB

INFORMACIÓN GENERAL

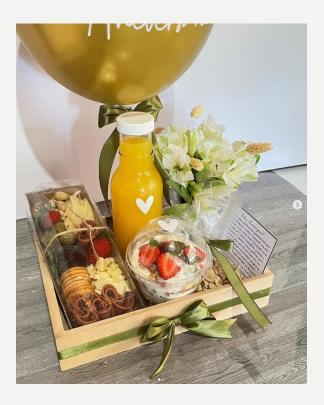
- Nombre de la empresa: Sorpréndeme (Regalos y Desayunos Sorpresa)
- Ubicación: Esparza-Puntarenas, pero no cuenta con tienda física.
- Es una pequeña pyme que ofrece sus productos por medio de redes sociales, realizando la entregas a domicilio en el cantón de Esparza y zonas aledañas.
- De momento la empresa cuenta con una única empleada y dueña quien se encarga de manejar cada una de las áreas que la componen.



INFORMACIÓN GENERAL

• **Productos Ofrecidos:** Regalos para celebraciones, arreglos frutales y florales, bandejas de desayunos sorpresa, arreglos con globos, etc.







INFORMACIÓN GENERAL

Productos Ofrecidos:







OBJETIVO GENERAL DE LA EMPRESA



- Ofrecer regalos creativos y de alta calidad.
- Satisfacer las necesidades de clientes que valoran la originalidad.

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

R/ Regalos para celebraciones, arreglos frutales y florales, bandejas de desayunos sorpresa, arreglos con globos, etc.

• ¿Cuál es el público meta?

R/ Adultos de cualquier género de 20 a 65 años de la zona de Esparza y cercanías, que buscan regalos únicos y personalizados. Interesadas en opciones de regalos significativos y memorables. Aquellos que valoran la originalidad y la creatividad en los regalos. Estilo de vida activo y ocupado que buscan soluciones convenientes para sorprender a sus seres queridos.

¿Según su opinión, qué aspecto superan a la competencia y cuál NO?

R/ Queremos destacar que, si bien algunos competidores pueden presentar opciones con precios más bajos y disponibilidad inmediata, en Sorpréndeme nos enfocamos en un estándar superior de calidad y creatividad en nuestros productos.

• ¿Analizar los 4 aspectos del FODA (Fortalezas-Oportunidades-Debilidades-Amenazas)?

R/

Fortalezas (F):

- Creatividad y originalidad en productos.
- Alta calidad en los productos.
- Servicio de entrega confiable.
- Fuerte presencia en redes sociales.

Oportunidades (O):

- Expandir la presencia en otros sitios con detalles que puedan ser enviados
- Colaboraciones locales.
- Tendencia de regalos personalizados.
- Participación en eventos y celebraciones.

Debilidades (D):

- Dependencia de proveedores.
- Estacionalidad en la demanda.

Amenazas (A):

- Fluctuaciones en los costos de materias primas.
- Cambios en las tendencias del consumidor.
- Problemas logísticos.

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

R/ Sí, para mejorar la visibilidad y comunicación con nuestros clientes. Es importante para fortalecer la marca y facilitar el acceso a información sobre nuestros productos y servicios. Sí para ampliar nuestra conexión con la audiencia y proporcionar una experiencia completa en línea.

¿Cuál es la estrategia que usan para llegarle al mercado?

R/ Publicaciones en redes sociales, promociones por redes sociales.

- ¿Quién está comprando actualmente el producto o servicio? ¿A quién están tratando de alcanzar?
- **R/** Esposos, parejas, hijos, familia que celebra aniversarios, cumpleaños, graduaciones, días festivos Llegar a más personas.

¿Quién es la competencia real del momento?

R/ Floristerías, personas que venden reposterías.

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

R/ No y Sí

• ¿De acuerdo al objetivo del negocio, podrían requerir a futuro una aplicación? Explique por qué SÍ o NO.

R/ Sí, consideramos que en el futuro podríamos requerir una aplicación para facilitar el proceso de compra y mejorar la experiencia del cliente.

CONCLUSIÓN

 Sorpréndeme se distingue por su enfoque en calidad y creatividad. La presencia activa en redes sociales y la aceptación de la idea de desarrollar un sitio web y una aplicación evidencian una estrategia proactiva destinada a fortalecer la conexión con los clientes. A pesar de los desafíos vinculados a la estacionalidad, la empresa demuestra estar bien posicionada para capitalizar oportunidades locales y las crecientes preferencias por regalos personalizados. El firme compromiso con la mejora continua y la interacción cercana con los clientes señalan un sendero optimista para el crecimiento futuro de Sorpréndeme.

GRACIAS...

JUAN PABLO VENEGAS UGALDE COMUNICACIÓN DE INFORMACIÓN EN LA WEB