

**PLAN MARKETING**

# **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.



Sorpréndeme

# 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.

# DESARROLLO (PREGUNTAS Y RESPUESTAS)

- ¿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.

# DESARROLLO (PREGUNTAS Y RESPUESTAS)

- ¿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.

# DESARROLLO (PREGUNTAS Y RESPUESTAS)

- ¿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.



# DESARROLLO (PREGUNTAS Y RESPUESTAS)

- ¿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**