

Gotitas de Salud Swiss Just

Examen del curso por Sofía Zúñiga Gamboa

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

Se venden aceites esenciales de la marca Swiss Just.

Esto también incluye accesorios hechos por la marca como collares, bolsos, difusores, pulseras, etc.



2- ¿Cuál es el público meta?

Clientes que busquen remedios más naturales para mejorar su bienestar general evitando así pastillas cuando sea posible.

Por ejemplo, el aceite 31 hierbas funciona para dolores musculares o dolores de cabeza.



3- ¿Tienen redes sociales (Sí/No). ¿Cuáles son las direcciones web de sus redes sociales?

Se tienen las siguientes redes sociales:

Instagram:

<https://www.instagram.com/gotitas.salud.just/?igsh=MWd4NXpjZWpnY3Yxaw%3D%3D>

Facebook:

<https://www.facebook.com/share/1BTKynsgkT/>



4- ¿Les gustaría tener un sitio web (Sí/No). ¿Porqué?. ¿Tienen pensado en algún momento tener el sitio web subido en la red?

Si, las ventas por internet ayudan a llegar a más clientes y facilita las ventas sin necesidad de estar presente, por ejemplo, en ferias de emprendedores.

Si se tiene pensado en tener un sitio web.



5- ¿Qué se piensa del servicio o producto por parte de los clientes?

Los productos Swiss Just son muy conocidos en Costa Rica, ya que son muy eficaces y sus esencias muy concentradas.

Muchos clientes llegan a comprar ya conociendo el producto o saben de alguien que lo uso y le funciona y buscan lo mismo.

Por ejemplo, la crema de tomillo para bebés enfermos.



6- ¿Les gustaría tener una sección testimonial de sus clientes en el sitio web para brindar una mayor credibilidad empresarial?

Si, los testimonios de los clientes ayudan a nuevos clientes a entender lo buenos que son los productos Swiss Just.



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

Los aceites Swiss Just al ser productos con mayor concentración son más rápidos de actuar y al ser una marca mundialmente conocida, sus precios son elevados y no todos pueden comprarlos o solo pueden comprar de uno en uno.



8- ¿Cuáles son los medios físicos (NO digitales) que usan para entregar el producto o brindar el servicio a los clientes? ¿Si hay o no?

Participa en ferias de emprendedores en Momentum Pinares, Santa Ana, Hotel Intercontinental, Country Club y más. También se hacen entregas a domicilio en el GAM.



9- ¿Quisiera cambiar la apariencia visual que tiene la empresa a nivel de medios digitales? ¿Si o no? ¿Porqué?

Si, de momento solo cuenta con el logo de Just y no con un logo propio. Tambien solo cuenta con las imágenes enviadas por la empresa y no propias.



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

Si contamos con ofertas proporcionadas por la empresa Swiss Just, si gustaría tener una sección de promociones semanales.

OFERTA PARA CLIENTES

20% DE DESCUENTO
C\$25,680
ANTES: C\$32,100

Esencia para Baño de Melisa 50ml

Mezcla Tranquilidad
CADA ACEITE POR SEPARADO

Producto	Descuento	Precio Actual	Precio Anterior
Aceite Esencial de Palmarosa 10ml	25%	C\$15,975	C\$21,300
Aceite Esencial de Lavanda 10ml	10%	C\$19,170	C\$21,300
Aceite Esencial de Naranja 10ml	20%	C\$11,440	C\$14,300

Conclusión

La mayoría de las ventas de la empresa son presenciales como en ferias. Un sitio web ayudaría a traer nuevos clientes y aumentar las ventas a más personas ya que facilitaría enormemente la venta de los productos cuando no es posible asistir a ferias presenciales.