



EXAMEN MARKETING

Felipe Eskuche R.
Diseño industrial
Lucia Valeria Villaroel

Propuesta

- SELUM es un secador de pelo hecho en base de maderas nativas, el cual está pensado para sustituir a los secadores convencionales, puesto que consta de sensores programados para aumentar, disminuir o mantener la potencia utilizada por el secador, con el fin de proporcionar comodidad de uso, por otra parte, mantiene sensores de proximidad en la parte posterior para desactivar el producto si este llega a succionar cabellos del usuario o si algo impide su normal funcionamiento.
- Además se puede transformar a lampara terminada su primera vida útil, con el fin de no perder el producto después de que muera y no se deseche por errores en el sistema.



Usuario



- USUARIO
- Madres y padres jóvenes con hijos. Adultos jóvenes de 25 en adelante y niños de 6 a 12 años. Clase social ABC1/C2, de las comunas Providencia, Ñuñoa, la Florida, Macul y las Condes. Padres llegan al hogar aproximadamente a las 6 p.m. y comienzan a duchar a sus hijos después de la once, o sea, a las 7:30-8:00 p.m. y al último ellos. Los adultos suelen bañarse con pelo por la mañana y sin mucho tiempo para el secado de cabello.
- Rango distintivo: Niños y bebés con cuero cabelludo sensible y/o cabello fino.

Micro y Macro

■ **Macro:**

■ *Social:*

- Económicamente estable hablando de abc1/c2 aunque el precio del producto no es elevado para ser consientes con el comercio justo.

■ *Cultural:*

- Estamos rodeados de la cultura del uso y el desecho pero cada vez nos vamos centrando mas en lo sustentable, es por esto que el objeto va totalmente centrado a esta área

■ *Demográfico:*

- Este producto esta pensado para cualquier tipo de ambiente o situación, pero consta con materiales que resisten alta humedad, es por esto que se adapta a regiones mas húmedas como la X región de los lagos.

Macro y Micro

■ **Micro:**

- *Empresa: Dentro de la empresa el uso de resistencias y otro tipo de productos no reciclables se vuelven un problema fácil de abordar con la garantía de 3 años.*
- *Competencia: La competencia dentro de los posibles riesgos de venta no influyen puesto que no tienen tantos beneficios como los que otorga Selum*
- *Distribuidores: Selum se encarga de seleccionar cuidadosamente sus distribuidores de materias primas para que no afecten el ecosistema*
- *Productores: Los productores del objeto constan con comodidades de comercio justo para que se mantengan en el empleo y que incomodidades no afecten el funcionamiento de la empresa*

Ventaja competitiva

- VALOR DIFERENCIADOR
- Sensores de proximidad: Estos sensores de proximidad de la parte frontal aportan comodidad de uso para el usuario, debido a que gracias a ellos se logra mantener, disminuir o aumentar la potencia del producto
- Packaging reutilizado: comercio justo



7p variables de marketing

- PRODUCTO:

- Mi producto esta enfocado a la paternidad y el entorno sustentable, es por esto que el secador de pelo Selum entra en esta categoría.

- PRECIO:

- Selum aun siendo un producto único en su especie, debido a su segunda vida su valor no sobrepasa los 25.000 pesos, un precio razonable viendo el estudio de mercado con un promedio de 17.000 pesos.

- PLAZA:

- Mi lugar de venta es mayormente las tiendas online del país, ejemplos: Ripley, parís, Homecenter, entre otras.

- PROMOCION

- Dentro de la promoción aparte de generar videos y publicidad teníamos pensado enviar personas a la calle para hacer testeos reales del producto y vean su eficacia.

7p Variables del marketing

- PERSONA:

- La experiencia positiva que le otorgo a mi usuario son descuentos por primeros compradores y beneficios de garantía y recolección de desechos del objeto en caso que se termine su tiempo útil.

- PROCESO:

- Dentro del proceso, el usuario tiene conocimiento del trayecto que sigue su compra desde el momento en el que efectúa el pago, con call center 24hr y comodidad de llamados en caso de problemas con el producto.

- PRUEBA:

- En la prueba pensamos en generar un video promocional en el que se explique todas las funciones del producto para captar la atención de la gente y generar confianza a la hora de comprar.

Comercio Justo

- Siendo consiente con el medioambiente el secador de pelo Selum consta de un packaging elaborado a partir de los residuos generados al crear el objeto final.
- Residuos de caoba y olmo: filamento impresión 3D
- Caja con forma adaptada para transporte sin complicaciones
- Este envasado reduce el precio del objeto al contener los residuos de el mismo
- Segunda vida útil del producto (lampara) entrega beneficios al usuario debido a la reducción de desperdicios y el uso prolongado del producto



Competencia

PHILIPS

Niveles: 6/2 y 4

Potencia; 2100w

Coste: 44.590

Sensores: No contiene

Color: Negro

Cable: 2,5 mts

Segunda vida: No

Recuperación de desechos: No

Garantía: 1 año



SELUM

Niveles: 4/1 y 2 /sensor niños

Potencia; 2500w

Coste: 25.000

Sensores: Si contiene

Color: Caoba y Olmo

Cable: 2,5 mts

Segunda vida: Si

Recuperación de desechos: SI

Garantía: 3 año



Introducción al mercado

- Este producto se introduciría al mercado principalmente a través de internet, en paginas web de diferentes empresas como, parís, Falabella, la polar, entre otras.
- Además se le haría publicidad en redes sociales como Facebook e Instagram, con imágenes publicitarias bien hechas y llamativas con el fin de generar un shock en el publico objetivo.
- También se otorgaran descuentos a los primeros consumidores para aumentar el el consumo del producto.



Propuesta comunicacional

- SELUM es el amigo de tu pelo y del medio ambiente, te brindara seguridad ante resecamientos y te dará facilidades para reutilizarlo y reutilizar los recursos para crear un mejor lugar y vivir con una mejor calidad de vida.



El único secador de pelo con 2 vidas, seca e ilumina tu vida. Secador y lampara en un único producto



Los residuos en nuestra empresa tienen una segunda vida, por lo mismo utilizamos nuestros recursos disponibles, como el aserrín y las botellas de vidrio. Gracias a esto Selum es posible.

20%descuento
Primeros 20 compradores



Gracias