

# CAPITULO 4: PLANEACIÓN DE LA EJECUCIÓN DE LA SOLUCIÓN

## 4.1 Planeación de recursos

Dar a conocer la página Web y posicionar la marca en la red.

- ❖ Comunicar la apertura a través de los puntos de venta



Siempre poner la dirección de la página Web en los puntos de venta.

Y también en las vitrinas exteriores para poder comunicar al público en general.



Colocar también visuales especiales para el lanzamiento de la página.

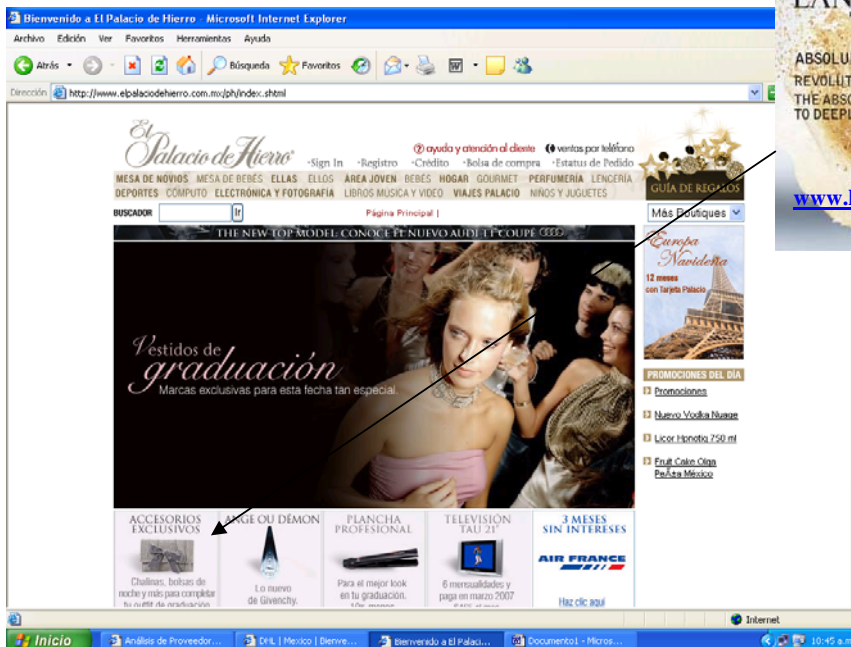


- ❖ Comunicar la apertura por medio de otras páginas Web, como las de los distribuidores

## LIVERPOOL



## PALACIO DE HIERRO



- ❖ Hacer folletos para la promoción.

Estarían disponibles en cada Welcome Desk de la marca y se entregarían también al finalizar una compra.



- ❖ Implantar banners de publicidad en las páginas de búsqueda como google, yahoo...

Ejemplo de banner posible en las páginas de búsqueda como GOOGLE o YAHOO.

Banner que aparece y desaparece con la Dirección de LANCÔME.

Poner fecha de apertura en grande.



- ❖ Editar bolsas de compra con una referencia a la página Web.



Mencionar [www.lancome.com.mx](http://www.lancome.com.mx)

Se proporcionará en cada compra en punto de venta.

[Conseguir ventas a través de este canal.](#)

- ❖ Proponer paquetes promocionales no disponibles en PDV



Puede ser bueno para algunos eventos, como el día de las madres... Puede servir para vaciar el stock de algunos artículos e incitar a comprar más.

- ❖ Enviar muestras junto con el pedido

Se pueden enviar muestras de cremas, de perfumes o de maquillaje.

Además de esto, es importante envolver los productos pedidos de manera bonita y atractiva como si fueran regalos.



- ❖ No cobrar por el envío al comprar más de un cierto monto

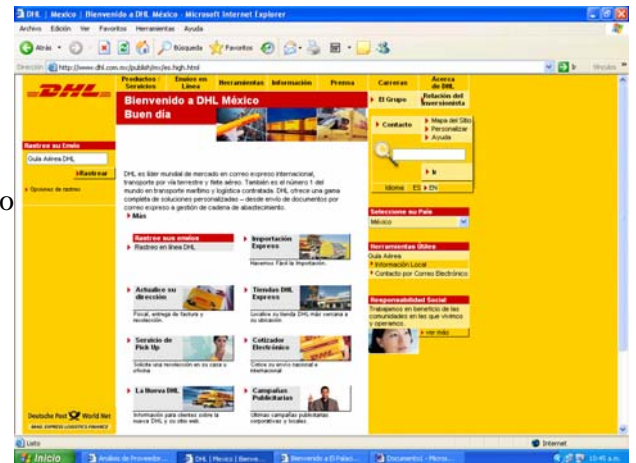
Por ejemplo, tener ofertas temporales (como antes de Navidad o de alguna fiesta) que diga.

**Oferta especial:**  
**¡Por la compra de mas de 1,000.00 pesos, el envío es gratis!!**

- ❖ Tener un sistema de envío rápido y seguro

DHL será la compañía de envíos que proporcionará los servicios a la marca.

Existen garantías de seguridad del pedido y de tiempo de entrega.



- ❖ Crear una base de datos con los internautas interesados en la marca para mandarles ofertas especiales, una newsletter de los eventos, proponer diferentes goodies.

Este podría ser el modelo de la tabla de datos:

Nombre	Dirección	Edad	Tipo de piel
--------	-----------	------	--------------

## 4.2 Programación de operaciones

(Todo los costos nos fueron proporcionados por proveedores de la empresa)

### ❖ **Hacer pancartas y visuales para cada tienda.**

Se contemplan 120 tiendas y 12 visuales por punto de venta serían necesarios  
 $120 * 20 = 2,400$  visuales necesarios

Se necesitarían 2 semanas para mandar a hacerlos y 5 días de instalación (para toda la república), lo que supondría un costo de **500,000.00 pesos** en total.

Se pondrán 1 mes antes, se quedarán 2 meses y se retirarán para la decoración de San Valentín.

### ❖ **Comunicar la apertura por medio de otras páginas Web, como las de los distribuidores**

El visual que estaría en la página de Palacio de Hierro y de Liverpool permanecería 15 días en las páginas y anunciaría la apertura del sitio Web de Lancôme, una semana antes de la apertura.

Tendría un costo de aproximadamente **20,000 pesos** por una duración de 15 día.

### ❖ **Hacer folletos para la promoción.**

Necesitaríamos folletos de media carta para cada punto de venta.  
Serían  $120 * 1500 = 180,000$

Entonces podemos mandar 200,000 entre todas las tiendas.

El costo se estima en **66,000.000 pesos**.

Estarían disponibles 1 semana antes de la apertura de la página y durante todo el lanzamiento, hasta que se acaben.

### ❖ **Implantar banners de publicidad en las páginas de búsqueda como google, yahoo.**

Estos banners solo aparecerán a partir del día de la apertura. Seguirán en las páginas de búsqueda durante 15 días y posteriormente serán retirados.

El costo será de:

**YAHOO 50,000 pesos aproximadamente**  
**GOOGLE 65,000 pesos aproximadamente**

❖ **Editar bolsas de compra con una referencia a la página Web.**

Mandaremos a hacer 100,000 bolsas promocionales.

Estimamos que cada punto de venta usa aproximadamente 20 al día, entre las 120 tiendas representa, diario, aproximadamente 2,400.

Con esto, más o menos, se podrá hacer promoción durante 1 mes y se empezará una semana antes del lanzamiento.

El costo de fabricación será de, aproximadamente:

$$100,000 * 0.15 = \mathbf{15,000.000 pesos}$$

❖ **Enviar muestras junto con el pedido**

Las muestras absorben mucho presupuesto, ya que aunque el cliente compre un solo producto, siempre se le regalarán varias muestras.

Sin embargo, si compra mucho más, recibirá un regalo más atractivo que una simple muestra pero, en todos los casos se le enviarán por lo menos 3.

Esta política se aplicará en cada envío y podemos contemplar por año, un presupuesto de muestras de:

$$8 pesos * 3 = \mathbf{24 pesos}$$
 por cada envío

Si contemplamos hacer, por lo menos, 45 envíos al día, serán:

$$45 * 24 = 1080 pesos al día. O sea, \mathbf{394,200 pesos al año}.$$

❖ **Crear una base de datos con los internautas interesados en la marca para mandarles ofertas especiales, una newsletter de los eventos, proponer diferentes goodies.**

La base de datos se empezará a construir desde el primer día de apertura de la página.

A partir del primer mes de funcionamiento, empezaremos a enviar la newsletter para dar información sobre la página, los eventos próximos etc...

El costo de esa base y su utilización supone pagar una persona que se encargue de esa actividad.

Estimamos el costo en 9,000 pesos al mes, basándonos en la nómina para este tipo de trabajo.

$$O sea al año: 9,000 * 12 = \mathbf{108,000.00 pesos}$$

**COSTO TOTAL de promoción:**

500000 + 20000 + 66000 + 50000 + 65000 + 15 000 = **716,000.00 PESOS**

**COSTO TOTAL de funcionamiento:**

394200 + 108000 = **502,200.00 PESOS**

El costo de promoción no contempla el costo del trabajo de desarrollo y de diseño de la página.

El costo de funcionamiento tampoco contempla el costo de actualización de la página, ni de mantenimiento en general.

**Planning:**

<b>Actividad</b>	<b>Principio</b>	<b>Terminación</b>
------------------	------------------	--------------------

***PROMOCIONAR LA APERTURA DE LA PAGINA WEB***

Pancartas y visuales	Diciembre	Hasta Febrero Mediados de
Comunicación en páginas de los distribuidores	Finales de Diciembre	Enero
Folletos promocionales	Finales de Diciembre	Finales de Enero Mediados de
Banners en páginas de búsqueda	Día de la apertura	Enero
Bolsas shopping promocionales	Finales de Diciembre	Finales de Enero

***INCITAR A LA COMPRA***

Muestras enviadas con los pedidos	Desde enero	Siempre
No cobrar por el envío si sobrepasa un cierto monto	Desde enero	Siempre
Explotar la base de datos	Desde enero	Siempre