



Nombre del alumno:

Alejandra López Aquino

Nombre del profesor:

José Alberto Pérez alegría

Nombre del trabajo:

Empresa

Materia:

Taller del emprendedor

Grado:

9°

Grupo:

M



MISION

Lines, es una empresa prestadora de servicios de belleza integral a pacientes que buscan satisfacer necesidades estéticas internas y externas para un bienestar, fortaleciendo su autoimagen, ofreciendo la más alta calidad en productos, equipo, infraestructura y personal capacitado.

VISION

Lines, busca ser referente por su buena atención, calidad humana, asesoría, contando con excelentes procedimientos, productos y personal con el fin de consolidarse en los servicios de belleza integral ofreciendo calidez y bienestar a los pacientes.

OBJETIVOS GENERALES

- Otorgar un espacio de calidad, calidez y profesionalismo para los pacientes

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Satisfacer las necesidades y exigencias de los pacientes.
- Mejorar la atención al paciente con innovación.
- Establecer estrategias de mercadeo que permitan el crecimiento y permanencia de la clínica.

ESTUDIO DEL MERCADO

Se realizo una encuesta en la población de Palenque, Chiapas para determinar cuales eran esas necesidades que los centros estéticos no lograban satisfacer

ENCUESTA

¿siente que los centros de belleza pueden resolver problemas internos?

¿el personal de los centros de belleza le dan respuestas concretas con evidencia científica?

¿tiene privacidad en los centros?

¿le gustaría tener un ambiente clínico en cada servicio?

¿el personal cuenta con el equipo adecuado?

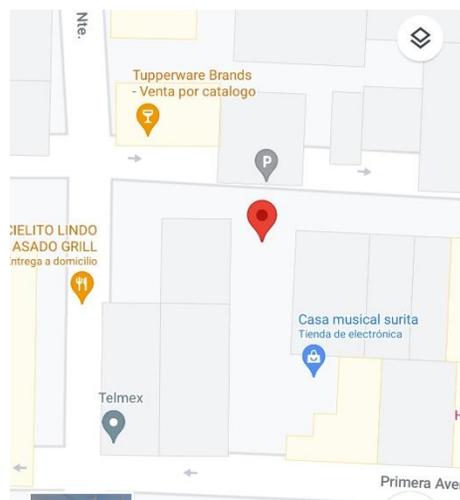
¿le gustaría que una clínica se enfocara en las necesidades internas y externas en un mismo procedimiento?

DISTRIBUCION Y PUNTOS DE VENTA

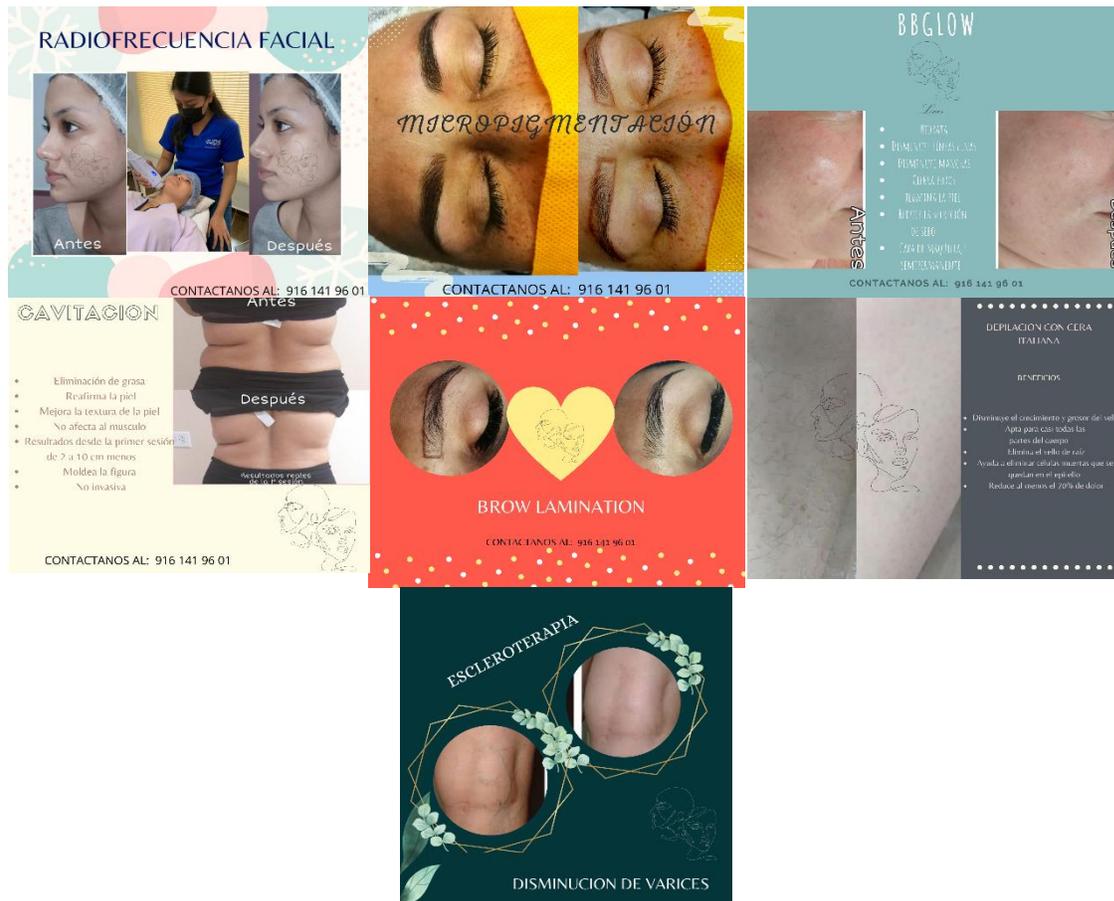
Nuestros servicios se otorgan en palenque, Chiapas.

Dirección: 2ª avenida norte poniente

Consultorio # 8



PROMOCION DEL PRODUCTO O SERVICIO



PUBLICIDAD

Lines, tomo la decisión hacerse publicidad por las redes sociales ya que estas están en constante crecimiento. Dia a día ganan miles de usuarios, garantizando un publico numeroso y diverso para campañas publicitarias.

Dan la pauta de publicitar en distintos formatos como texto, imagen, video o combinación, donde la empresa se ve beneficiada porque utiliza el formato mas adecuado para la campaña.

Este método se realiza pagando a través de la plataforma publicitaria que tiene cada red social con el objetivo de llegar a más gente.

Plataformas digitales populares:

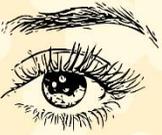
- Facebook
- Instagram
- LinkedIn

- Twitter
- YouTube
- Snapchat

- Pinterest
- Tik tok

PROMOCION DE VENTAS

DISEÑO DE MIRADA
Lash liftin y brow lamination



\$380

CONTACTANOS AL: 916-141-96-01



50%

De descuento en reduccion de cintura
y limpieza facial profunda

CONTACTANOS AL: 916-141-96-01

BBGLOW



Antes



Después

SESIONES

- 1 x 1000
- 2 x 1500
- 3 x 2500

Precio normal 1500 c/u

MARCAS



Lines



ETIQUETAS



EMPAQUE



FIJACION Y POLITICAS DE PRECIO

Política de fijación de precios por prestigio

El precio suele ser un elemento importante para comunicar la imagen del producto y algunos gerentes se esfuerzan por presentar una imagen de calidad recurriendo a la etiqueta del producto.

Política de liderazgo en el precio

En algunas industrias existen empresas claramente identificables que son las que fijan los precios para todos los competidores, estas empresas tienden a ser las más dominantes y poderosas de sus respectivas industrias y sus precios fijan la estructura de los demás

Precios relacionados con demanda

Fijación psicológica de precios, algunos tienen un mayor atractivo que otros debido a que son tradicionales o a que satisfacen alguna lógica interna de los consumidores.

Fijación de precio promocionales, los productos de precios reducidos se denominan promotores de tráfico, líder, perdedor o líder de precio. Este tipo de productos se valora por debajo del aumento del precio total acostumbrado y se eligen por su atractivo promocional. Sin embargo, es más frecuente que se deba a que el minorista tiene grandes existencias de dichos artículos y su propósito principal sea atraer a clientes a la tienda con la esperanza de que, una vez dentro de ella, adquiera otros productos que tienen el precio acostumbrado.