

PAP

Proyecto de Aplicación profesional

APUESTA

Economía **solidaria** y trabajo **digno**

PAP 3J03 CEDECOM SOCIAL

Lic. en Mercadotecnia Sofía Carolina Márquez Juárez

Lic. en Administración de empresas y emprendimiento Paulina Gpe. Carrillo Ortiz

Lic. en Administración de empresas y emprendimiento Melyna Alejandra Ramírez Aguirre

13 de marzo del 2023

Asesor: Mtra. Abril Gomez Rodriguez.



KM

FLORERÍA ELEGANTE

**3J01 Desarrollo de Capacidades para la comercialización y
ventas Nacionales CEDECOM**

“Estrategia y gestión de la marca KM Florería”



¿QUIÉNES SOMOS?

KM Florería es una floristería 100% en línea, en la ciudad de Guadalajara, Jalisco, fundada por Kathy Márquez y actualmente dirigida por Sofía Márquez, lo que ofrece una amplia variedad a sus clientes de arreglos florales para toda ocasión a domicilio, además de contar con una gran calidad en el servicio y en nuestros productos a un precio accesible para todo tipo de cliente.



PROBLEMÁTICA

La empresa está buscando darle mayor difusión a la florería, empleando un catálogo web para las distintas redes sociales y poder posicionarla en el mercado de la floristería, con diagnósticos, análisis, logística y estrategias para una mejor comercialización y brindar así un servicio excelente ya que sentimos que la empresa KM Florería no está teniendo el crecimiento esperado.



OBJETIVO GENERAL

Km Florería busca ser una empresa más firme y mejor posicionada queriendo aumentar sus seguidores al igual que clientes, para tener un catálogo amplio y poder crecer el negocio.



OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Rediseñar misión, visión y agregar valores.
- Conocer su mercado meta.
- Analizar la competencia.
- Crear un nuevo análisis FODA.
- Investigar validación y registro de marca ante el IMPI.
- Elaborar catálogo web y brandbook.
- Crear estrategias de promoción y publicidad.
- Crear estrategias de comunicación digital.
- Elaborar fotografías y videos digitales.
- Desarrollar análisis financiero.





Misión: Somos una florería dedicada a la venta de diseños florales personalizados para aquellas personas que buscan dar un detalle en momentos y fechas especiales; contamos con la experiencia necesaria, floristas capacitados, y la mejor calidad en nuestros productos. Estamos conscientes de la frescura de las flores a la hora de la entrega, para ofrecer el mejor servicio y así lograr la permanencia de nuestros clientes.

Visión: Ser una empresa líder reconocida en el servicio de florería en el municipio de Guadalajara, que se caracteriza en el diseño, comercialización y decoración de eventos, siendo nuestro principal objetivo la satisfacción de nuestros clientes.

Valores: Responsabilidad, creatividad, compromiso, puntualidad y calidad.



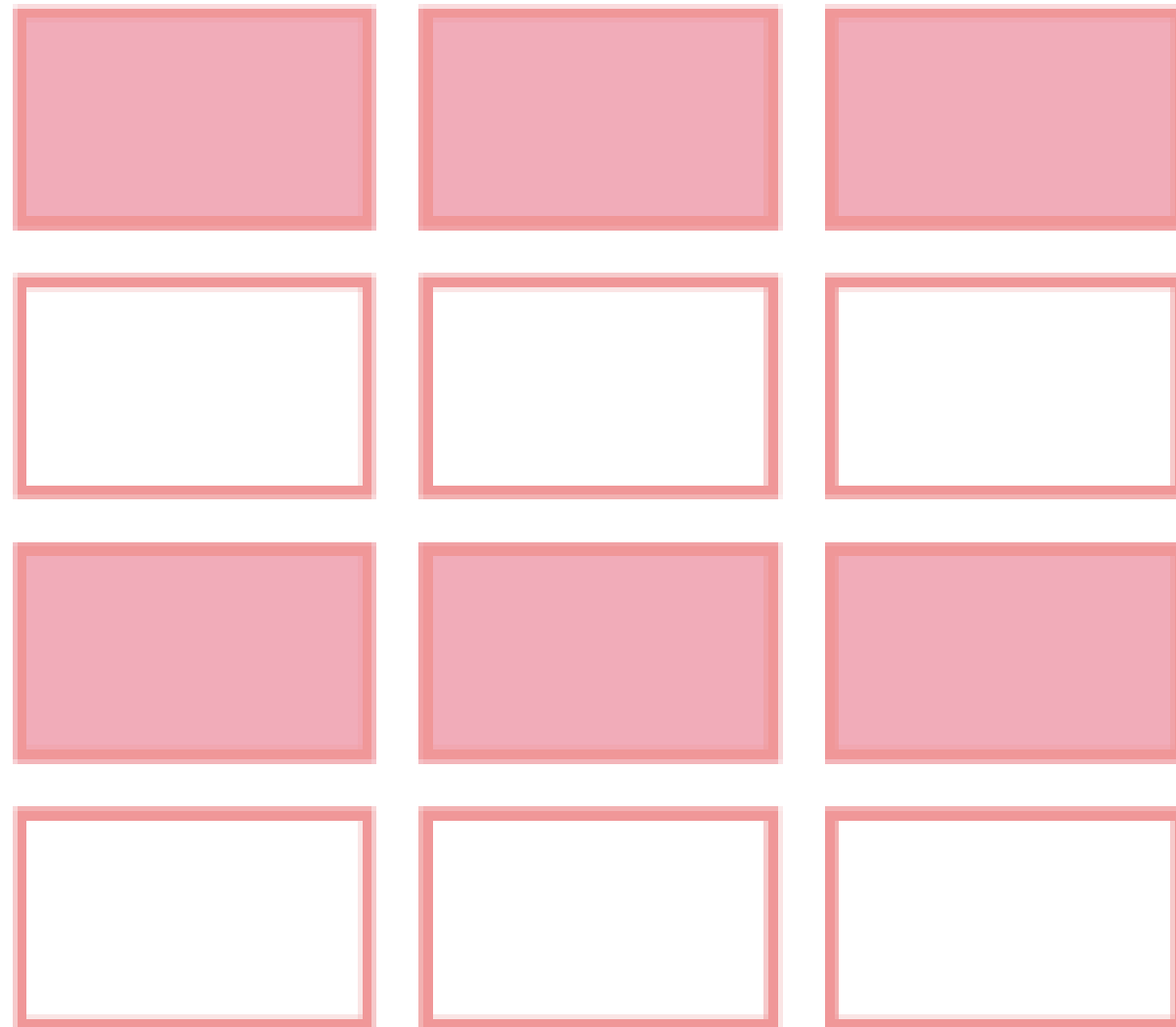
MERCADO META

- **Demografía:** Hombres de 21 a 40 años y mujeres de 27 a 40 años con pareja sentimental y seres queridos que quieren demostrar afecto dando un detalle en la zona metropolitana de Guadalajara. Con un nivel socioeconómico A/B y C+.
- **Psicológico:** Está enfocado en personas con gusto por los detalles personalizados en cuanto a arreglos florales en fechas especiales, tienen un estilo de vida activo, teniendo como valores principales la responsabilidad y dedicación. Además de su creatividad, buscan calidad en los productos y compromiso a la hora de agendar y entregar.
- **Geográfico:** Zona metropolitana de Guadalajara, específicamente, Zapopan.
- **Conductual:** La frecuencia de compra de estos consumidores, normalmente, es de 1 o 2 veces al mes, con una ticket promedio de \$1,500 por compra.



BRAND BOOK

LAYOUT



APLICACIÓN MANDIL

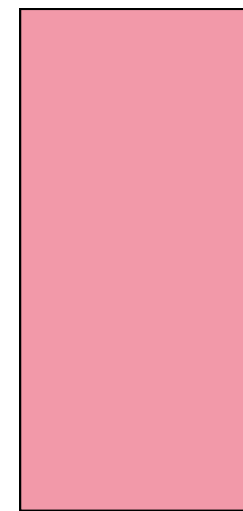


LOGOTIPO

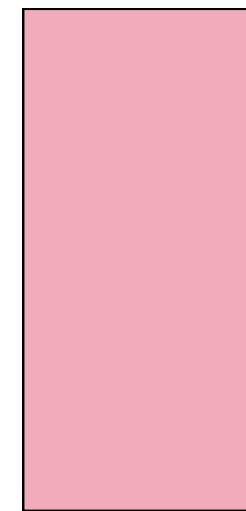
PALETA DE COLORES



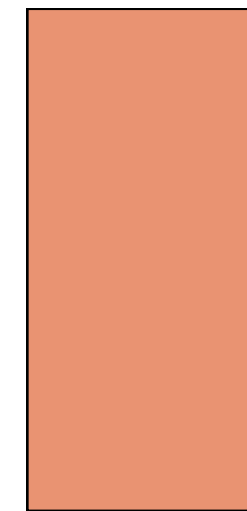
FLORERÍA ELEGANTE



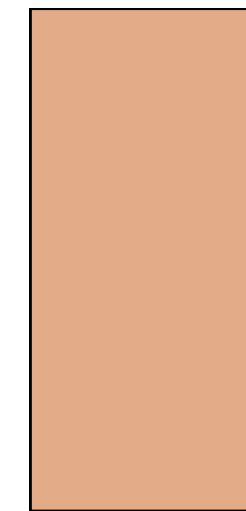
#F299A9



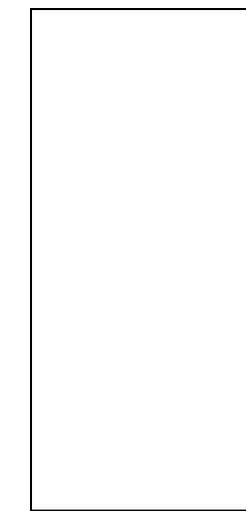
#F2ACB9



#E99372



#E4AB88



#FFFFFF



#000000

TIPOGRAFÍA

Las fuentes elegidas son YESEVA ONE y LORA ,se eligieron por ser muy legibles , tener una fácil lectura y fácil de usar en diferentes tipos de plantillas.

PRINCIPAL

Yeseva One

Aa Bb Cc Dd Ee Ff
Gg Hh Ii Jj Kk Ll
Mm Nn Ññ Oo Pp
Qq Rr Ss Tt Uu Vv
Ww Xx Yy Zz

SECUNDARIA

Lora

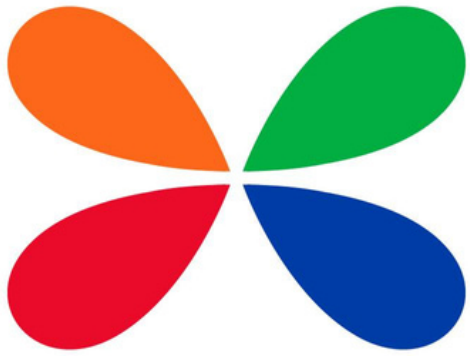
Aa Bb Cc Dd Ee Ff
Gg Hh Ii Jj Kk Ll
Mm Nn Ññ Oo Pp
Qq Rr Ss Tt Uu Vv
Ww Xx Yy Zz

COMPETENCIA:

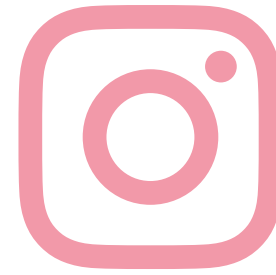
DIRECTA



INDIRECTA



BENCHMARKING DIGITAL (DIRECTA)

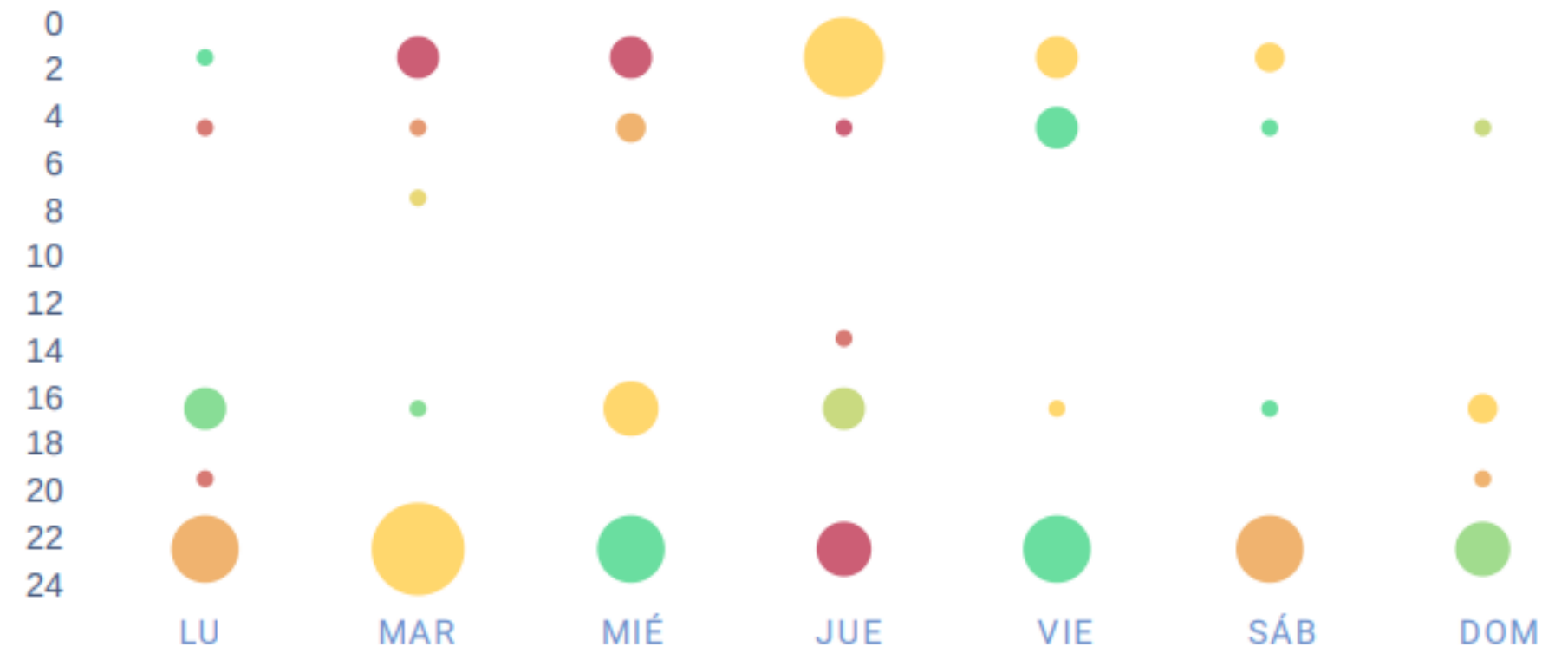


Mejores horas para publicar:

- Martes - 10 pm
- Jueves - 2 pm
- Lunes, Miércoles, Viernes y Sábado - 10 pm

Hashtags con mayor interacción en la publicaciones:

#floreslindas
#arreglosflorales
#teamo
#ramodeclaveles
#sanvalentino
#diloconkm



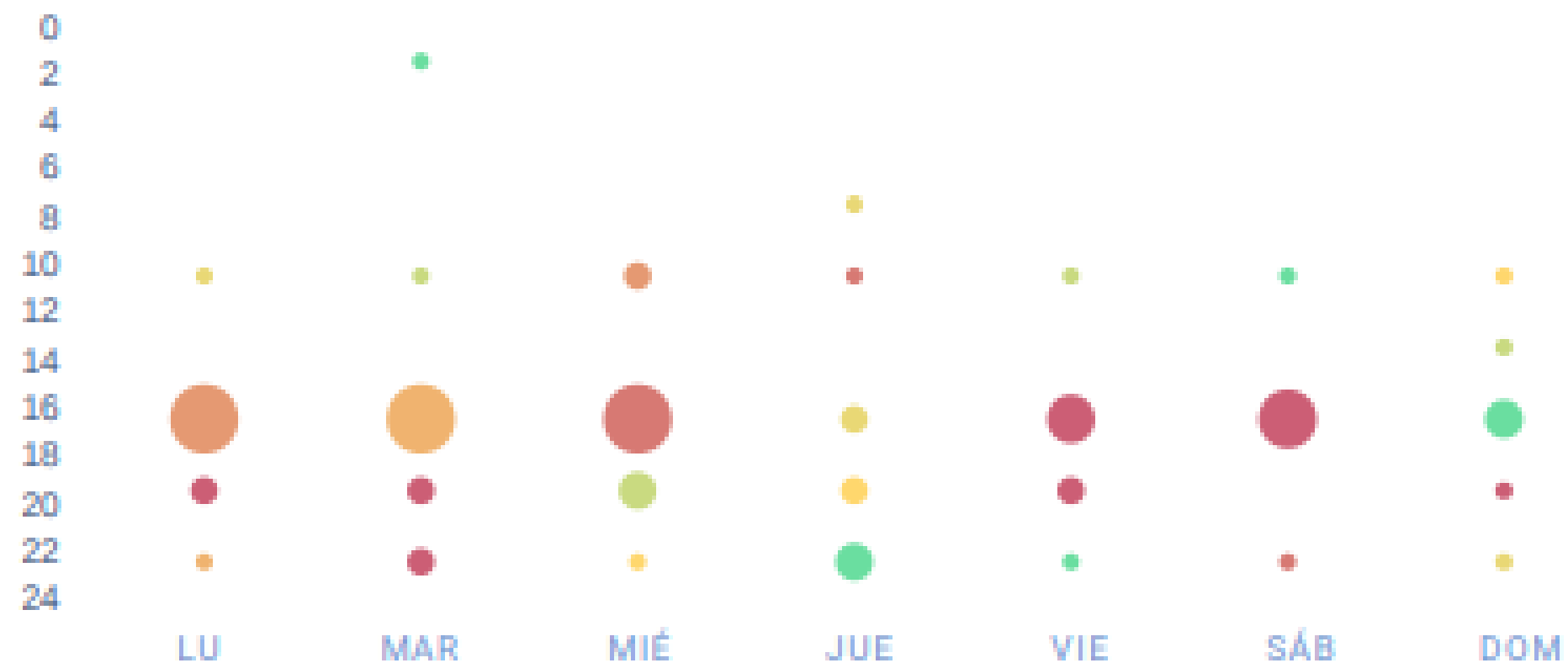


Mejores horas para publicar:

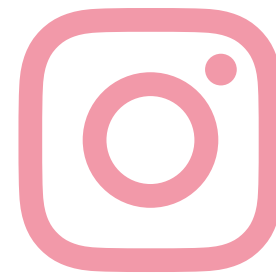
- Lunes, Martes, Miércoles, Viernes y Sábado - 4 pm
- Jueves - 10 pm

Hashtags con mayor interacción en las publicaciones:

- #regalosorpresa
- #desayunosorpresa
- #team
- #ramodeclaveles
- #sanvalentino
- #delivery



BENCHMARKING DIGITAL (INDIRECTA)

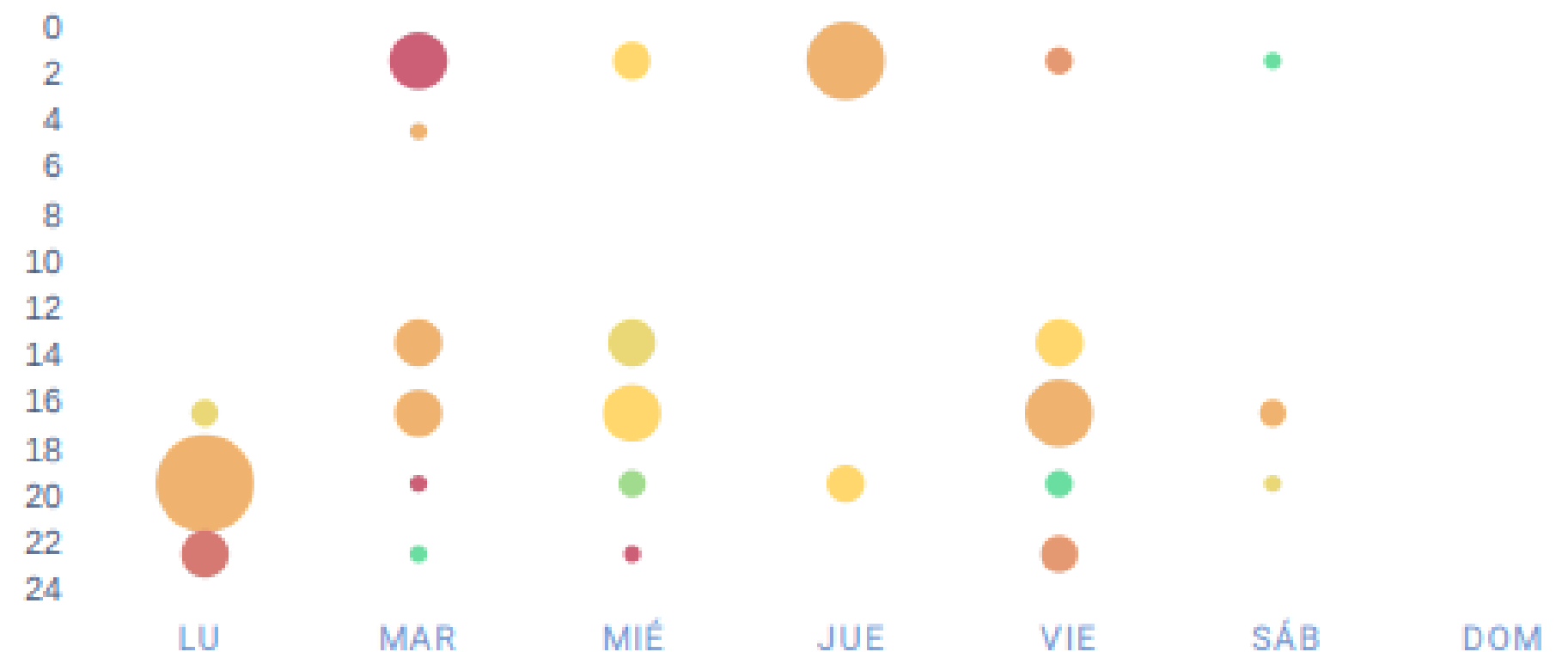


Mejores horas para publicar:

- Lunes - 8 pm
- Martes, Jueves - 2 pm
- Miércoles, Viernes y Sábado - 4pm

Hashtags con mayor interacción en las publicaciones:

- #teamo
- #noviosbipolares
- #floresconamor
- #girasol
- #enviafloresglj
- #dulcearoma





Mejores horas para publicar:

- Lunes, Jueves - 8 pm
- Martes, Miércoles, Viernes y Sábado - 11 am

Hashtags con mayor interacción en la publicaciones:

- #flores
- #ramosgdl
- #regalaflores
- #diloconkm
- #floresadomicilio
- #floreriagd



FODA

FORTALEZAS

- No hay terceros intermediarios.
- Siempre se va en búsqueda de la satisfacción del cliente.
- Mejora el precio sin sacrificar producto.
- Se busca dar el mejor servicio.
- Personalización de los arreglos.
- Entrega a domicilio.

- Variación de precios con proveedores.
- Mano de obra.
- Logística con proveedores y entregas.
- Tiempo de vida del producto.
- Carecer de personal capacitado.

DEBILIDADES

OPORTUNIDADES

- Desarrollo de la creatividad.
- Uso de distintos tipos de materiales.
- Variedad en el producto.
- Constante actualización de arreglos.
- Precios bajos

- Competencia: directa e indirecta.
- Nuevas marcas.
- Tendencias.
- Ciclo de temporada de producto.
- Puntos de ventas de la competencia.

AMENAZAS

BUYER PERSONA



**Alejandra
Gómez**

Miedos

- Comprar productos de mala calidad
- No estar integrada a grupos sociales

Objetivos

- Mantenerse sana en todos los ámbitos y en constante descubrimiento de nuevas oportunidades de ocio

Hábitos

- Hacer ejercicio
- Escuchar música
- Salir con su familia
- Conocer lugares nuevos para viajes

Demográficos

- Edad: 34 años
- Locación: Guadalajara Jalisco.
- Estado: casada

Metas

- Lucir bien y transmitir su buena energía a través de sus pasa tiempos
- Ser buena mamá que le gusta dar detalles
- Influir positivamente con su pareja e hijos

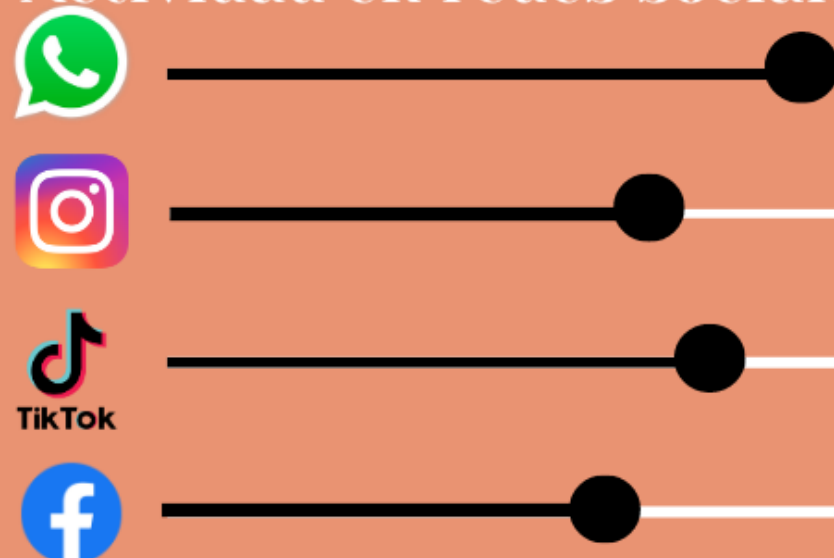
Bio

- Alejandra es ama de casa de tiempo completo, lleva casada con Álvaro Fernández 4 años y tiene dos hijos de 2 y 3 años de edad

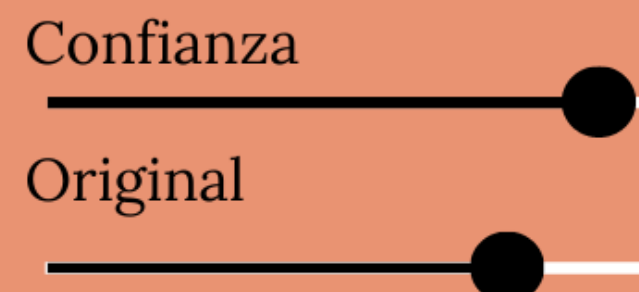
Frustraciones

- No organizar su tiempo.
- Olvidarse de fechas o eventos importantes.
- No convivir con su familia

Actividad en redes sociales



Motivaciones para comprar



Medios de búsqueda

- Recomendaciones de conocidos, redes sociales como instagram, Facebook, tik tok y el principal WA business que sean arreglos personalizados

Marcas Favoritas



BUYER PERSONA



Mario González

Miedos

- No poder comprar una casa.
- No casarse

Objetivos

- Expandir sus negocios en todos los ámbitos y formar una familia

Hábitos

- Salir con su pareja
- Video juegos
- Salir con amigos
- Conocer pueblos y restaurantes nuevos

Demográficos

- Edad: 27 años
- Locación: Guadalajara Jalisco.
- Estado: con pareja

Metas

- Administrar el negocio familiar
- Expandirme en la república
- Tener familia

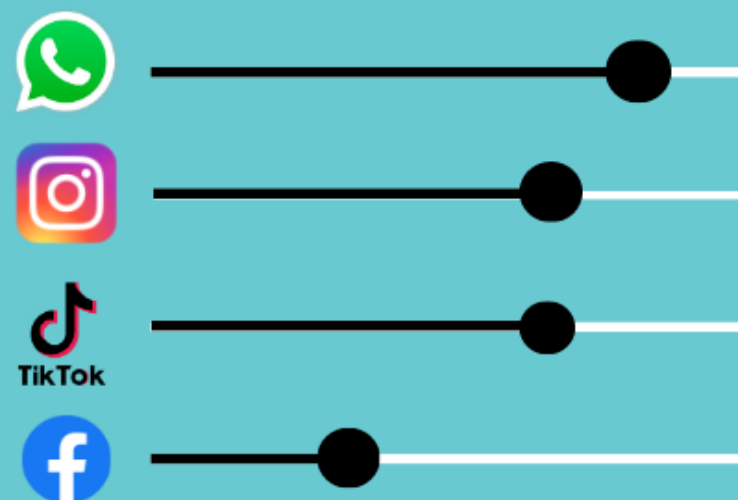
Bio

- Mario es un adulto que trabaja en el negocio familiar, le gusta pasar tiempo con su familia y su novia, los fines de semana le gusta salir de fiesta y conocer lugares nuevos

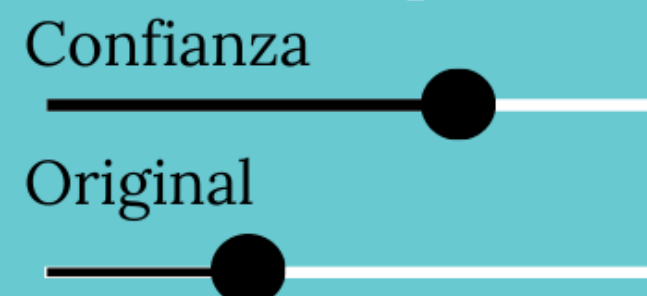
Frustraciones

- No ganar suficiente dinero.
- Olvidarse de su aniversario con su pareja.
- No expandir el negocio
- No viajar lo suficiente

Actividad en redes sociales



Motivaciones para comprar



Medios de búsqueda

- Recomendaciones de redes sociales, principalmente instagram y Tik Tok, al igual que búsquedas en google

Marcas Favoritas



Jeep



XM
FLORERIA ELEGANTE

ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

- **Tarjetas de clientes frecuentes:**

Al acumular 5 compras obtendrán un descuento del 10%

Al acumular 10 compras se dará el 15 % de descuento.

Al acumular 15 compras recibirás un ramo de 24 rosas o gerberas gratis.

- **Subir foto de tu ramo a tu historia:**

Si suben una historia mencionando la florería, tomando captura de la historia, en su próxima compra el envío será gratis, dentro de la zmg.

- **Adivina la flor en historias de instagram:**

Se hará un concurso mensual , subiendo 4 historias con diferentes estilos de flor, el primero que tenga las 4 correctas recibirán un descuento del 10%, canjeable por máximo de tiempo de un mes.



- **Colaboración con Influencer:**

Cupón de descuento quienes estén dirigidos con ellos su compra.

- **El ramo del mes:**

Cada mes se hará un arreglo especial

- **Lunes de cada mes envío gratis.**

- **Trae un amigo y gana puntos:**

Por cada amigo 100 puntos



INVESTIGACIÓN DE VALIDACIÓN Y REGISTRO DE MARCA ANTE EL IMPI



[Nueva búsqueda](#)

[Tus favoritos](#)

[Historial de Búsqueda](#)

3

[Términos y Condiciones](#)

[Tu cuenta PASE](#)

[Es ▾](#)

KM FLORERÍA

Filtrar búsqueda

No hay resultados. Considera realizar una nueva búsqueda con otros criterios.



ORIENTACIÓN EN FINANZAS

Gastos	Fijos	variables
Flores (24)		\$5,400.00
Listones		\$10.00
Cajas		\$1,700.00
Bases		\$1,700.00
Tijereas		\$80.00
Oasis		\$543.00
Comida para flor		\$100.00
Botellas		\$300.00
Dulces		\$100.00
Peluches		\$250.00
Globos		\$350.00
Tarjetas de presentación		\$500.00
Stickers		\$500.00
Tarjetas recados		\$88.00
Gasolina		\$2,000.00
Agua	\$220	
Luz	\$198	
Internet	\$500	
Comisión trabajador		\$1,200.00
Papel		\$180.00
Limpia flor		\$100.00
Paga por redes sociales		\$1,500.00
Telas		\$87.00
Plan del celular	\$300	
Crédito extra del celular	\$100	
Sueldo	\$10,000	
Total	\$11,318	\$16,688.00

Ramo básico	Cantidad	Precio
Rosas	2 paquetes (50)	\$300.00
Listón	1 metro	\$20.00
Papel	3 pliegos	\$27.00
Cinta	media cinta	\$0.00
Tarjetas	1	\$9
Comida para flor		\$9
TOTAL		\$365.00
GIF		
Cinta, grapas, silicón	\$300.00	\$13.39
Envío		\$150
Precio de venta		\$870
Costo de venta unitario		\$378.39
PUNTO DE EQUILIBRIO		
COSTOS FIJOS	\$11,318	22
PVU - CVU	\$505	
MARGEN UT	74.93%	
Ventas mensuales		\$19,498.34



Arreglo con base de vidrio	Cantidad	Precio
Rosa	2	\$150
Oasis	2	\$60
Listón	1	\$20
Tarjetas	1	\$9
Bases	1	\$400
Comida para flor	1	\$9
Follaje	1	\$180
Flor	1	\$300
Bolsa plástico	1	\$15
TOTAL		\$1,143
GIF		
Cinta, grapas, silicón	\$300.00	\$32.95
Precio de venta		\$2,386
Costo de venta unitario		\$1,176
PUNTO DE EQUILIBRIO		9
COSTOS FIJOS		\$11,318
PVU - CVU (utilidad)		\$1,243
		94.61%
Ventas mensuales		\$21,725.46

Arreglo base de carton	cantidad	precio
Flor	1	\$300.00
Rosa	1	\$150.00
Bolsa cartón	1	\$300.00
Tarjeta	1	\$9.00
Oasis	1	\$60.00
Comida para flor	1	\$9.00
Bolsa plástico	1	\$15.00
Listón	1	\$20.00
TOTAL		\$863.00
GIF		
Cinta, grapas, silicón	\$300.00	\$25.79
Precio de venta		\$1,836
Costo de venta unitario		\$888.79
PUNTO DE EQUILIBRIO		12
COSTOS FIJOS		11318
PVU - CVU		\$973
		88.69%
Ventas mensuales		\$21,356.47



ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL

Calendario Junio

Semana	Día	Hora	Red Social	Copy in	Estado	Objetivo	Copy out	Hashtags	Tipo de formato	Tipo de contenido	URL	Especificaciones
S1	Lunes	6 pm	Instagram	¿Como comprar?	Programado	Leads	-		Imagen	como comprar		Historia
	Martes	10 am	Facebook	-	Programado	Engagement	conoce la flor favor	#diloconkm #kmflor	Vídeo	Arreglo floral del mes		Post
	Miércoles			-								
	Jueves	3 pm	Instagram		Programado	Engagement	conoce la flor favorit	#diloconkm #kmflor	Vídeo	Arreglo floral del mes		Post
	Viernes	9 am	Facebook	¿como comprar?	Programado	Ventas	-		Imagen	como comprar		Historia
	Sábado				Programado							
	Domingo											
S2	Lunes	9am	Facebook	-	Programado	Engagement	te enseñamos un p	#diloconkm #kmflor	Vídeo	Proceso del arreglo		post
	Martes											
	Miércoles	9pm	Instagram	Tips para cuidar tu	Programado	Engagement	-		Imagen	Tips para cuidar tu flor		historia
	Jueves	10am	Facebook	tips para cuidar tu flo	Programado	Engagement	-		Imagen	Tips para cuidar tu flor		historia
	Viernes	9am	Instagram	-	Programado	Engagement	te enseñamos un poc	#diloconkm #kmflor	Vídeo	Proceso del arreglo		post
	Sábado											
	Domingo											





ELABORAR FOTOGRAFÍAS





CATÁLOGO WEB



INFORMACIÓN Importante

- Agenda con anticipación, **cerramos pedidos 8 de mayo.**
- Las fotos son referencia del estilo, tamaño, cantidad de flor y forma del arreglo. **NO SERÁN COPIAS IDÉNTICAS DE TU ARREGLO.**
- El acomodo y tono de la flor de tu arreglo podrán variar ligeramente según disponibilidad.
- Se puede trabajar un diseño totalmente personalizado.

Colección día de las madres



Base "Isabel"

Descripción:
Rosas, hortensia verde,
lisianthus, craspedia y follaje.
En base redonda de cerámica.

\$1,700

Base "Amore"

Descripción:
50 rosas, lisianthus blanco,
astromelia y follaje.
En base cilíndrica de cerámica.

\$2,000



#DiloconKMflorería

Colección día de las madres.



Ramo "Celeste"

Descripción:
Rosas, lisianthus, perrito,
hortensia y follaje.

\$1,400

Ramo "Luna"

Descripción:
10 tulipanes y follaje.

\$950



Ramo "Rosa"

Descripción:
24 rosas y follaje.

\$1,000



Colección día de las madres



Bolsa "Aria"

Descripción:

Rosas , lisianthus, hortensias, perritos, baby rosa, follaje y craspedia.

\$1,850

Bolsa "Alba"

Descripción:

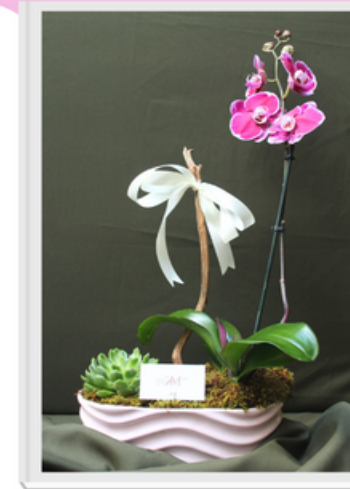
Rosas , lisianthus, mix de floreros coloridas, follaje.

\$1,600



#DiloconKMfloreria

Colección día de las madres



Base "Laelia"

Descripción:

Orquídea en base de cerámica, suculenta, musgo.

\$1,500

Base "Kiara"

Descripción:

Orquídea en base de ceramica con musgo.

\$1,250



Base "thunia"

Descripción:

Orquídea en base de cerámica, hortensia, rosas, claveles y belén.

\$2,100



CONCLUSIONES

- Después de trabajar en la estrategia y gestión de marca de la florería, se puede concluir que es fundamental contar con un enfoque sólido y coherente para lograr una presencia exitosa en el mercado.
- La investigación y el análisis de mercado han demostrado la importancia de conocer las necesidades y preferencias de los clientes, así como de establecer una imagen y una voz de marca consistentes y distintivas.
- Al definir la propuesta de valor única de la florería y comunicarla de manera efectiva a través de varios canales, incluidas las redes sociales y la publicidad en línea, se ha logrado mejorar el reconocimiento de la marca y aumentar la lealtad de los clientes existentes.
- Además, la implementación de estrategias para fomentar la satisfacción del cliente, como ofrecer productos y servicios de alta calidad, brindar un servicio personalizado y desarrollar programas de fidelización, ha sido crucial para mantener la satisfacción de los clientes y fomentar el boca a boca positivo.
- En resumen, la estrategia y gestión de marca efectivas son fundamentales para el éxito de una florería, y deben basarse en un conocimiento profundo del mercado y los clientes, así como en una comunicación clara y coherente de la propuesta de valor de la marca.

RECOMENDACIONES

- Seguir haciendo análisis de la competencia.
- Hacer sesiones de fotos para fechas importantes.
- Tener cronograma de redes cada mes.
- Mantener un enfoque constante en la estrategia y gestión de marca.
- Continuar monitoreando y adaptándose al mercado.
- Desarrollar programas de fidelización de clientes.



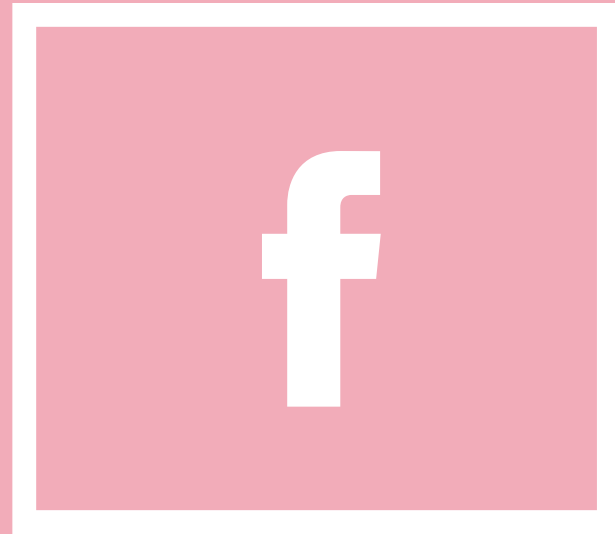
VERANO 2023



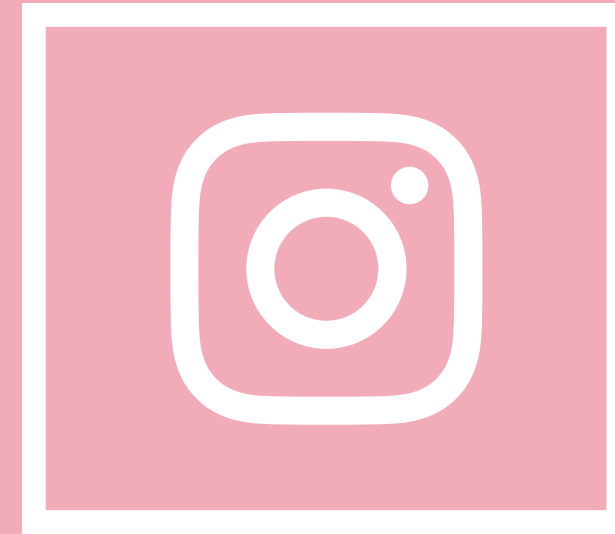
- Redes sociales
- Creación contenido digital
- Edición contenido
- Registro de marca
- Página web
- Seguir plan de finanzas



Encuéntranos en línea



Facebook



Instagram

@KMFloreria

XM

FLORERÍA ELEGANTE

¡GRACIAS!

