



PROBLEMA

DISMINUCIÓN DE LAS VENTAS EN EL ÚLTIMO PERIODO



MACROENTORNO

PEST -> NEUTRO

ENTORNO POLÍTICO Y
ECONÓMICO AFECTAN
NEGATIVAMENTE

ENTORNO SOCIAL Y
TECNOLÓGICO AFECTAN
POSITIVAMENTE



MICROENTORNO

MATRIZ PORTER -> NEUTRO

PRINCIPALES AMENAZAS

COMPETENCIA

+

POCA DIFERENCIACIÓN EN EL
MERCADO

+

PRODUCTOS SUSTITUTOS



PRINCIPAL COMPETIDOR

KARPATOS

PRECIO KARPATOS

\$ 790

≠

PRECIO JAGUAR

\$ 500



VENTAJA COMPETITIVA

JAGUAR POSEE UNA EXPERIENCIA EN EL MERCADO QUE LE PERMITE ABARATAR SUS COSTOS, OFRECIENDO PRODUCTOS CON UN DISEÑO SIMPLE A UN PRECIO INFERIOR QUE EL DE LOS COMPETIDORES



ESTRATEGIAS

GENÉRICA: LIDERAZGO EN
COSTES

COMPETITIVA: RETADOR

CORPORATIVA:
CRECIMIENTO POR
DIVERSIFICACIÓN

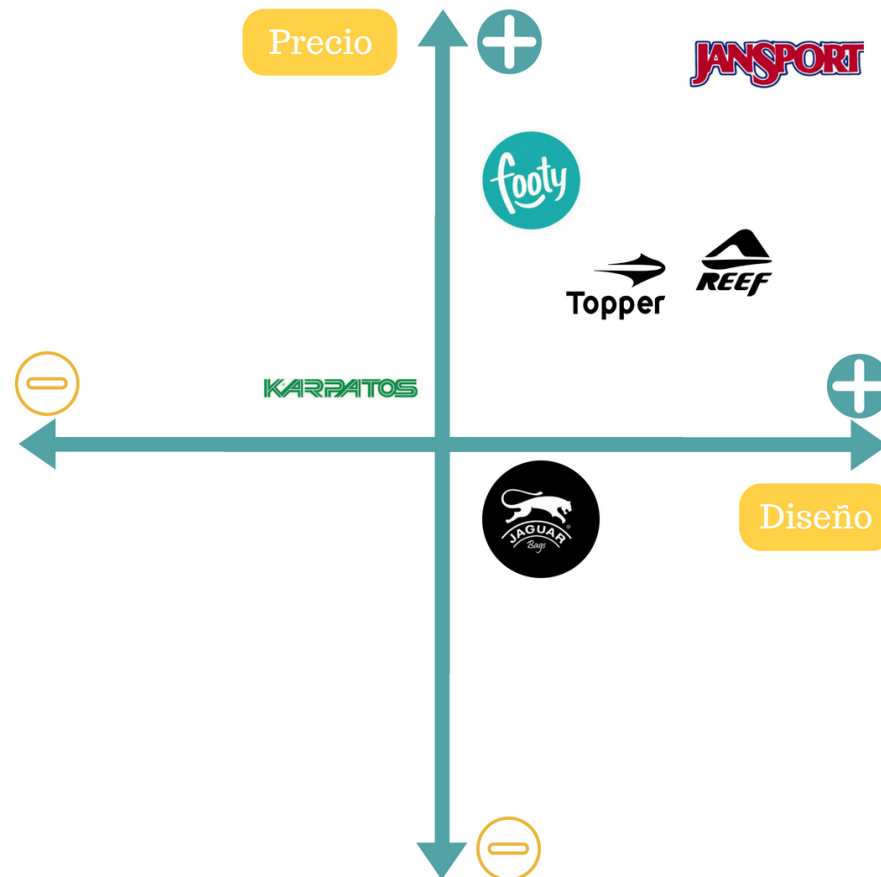
FUNCIONAL:
AMPLITUD(2 LÍNEAS)
LONGITUD(UN SÓLO TAMAÑO)
PROFUNDIDAD(6 COLORES)

PRECIOS: PENETRACIÓN DE
MERCADO



POSICIONAMIENTO

ESTRATEGIA: "LO MISMO POR MENOS"





SEGMENTACIÓN

ADOLESCENTES Y JÓVENES
ADULTOS ENTRE 15 Y 22 AÑOS

NSE MEDIO BAJO - BAJO

NIVEL SECUNDARIO O
UNIVERSITARIO

VIDA SOCIAL ACTIVA

USAN LAS MOCHILAS PARA
LLEVAR LO JUSTO Y NECESARIO

DEMANDA POTENCIAL: 84.597



OBJETIVOS

INCREMENTO DE LAS VENTAS: 0% EN EL 2018, 1,5% EN EL 2019, Y 2% EN EL 2020

CRECIMIENTO EN LA PARTICIPACIÓN DE MERCADO: SUBA SOSTENIDA DEL 0,5% EN LOS PRIMEROS TRES AÑOS

SUBA DE LA IMAGEN DE MARCA: EN EL 2DO SEMESTRE DEL 2019 SE DEBE REGISTRAR UN PROMEDIO MAYOR AL 8%

AUMENTAR LAS CAPACITACIONES Y MEJORAR EL COMPROMISO DEL PERSONAL, EVALUÁNDOSE EL DESEMPEÑO DE LA CAPACITACIÓN A FINES DEL 2019 CON UNA ENCUESTA A LOS EMPLEADOS

ADQUIRIR DISTRIBUIDORES DE GRAN TAMAÑO: 2 POR CADA UBICACIÓN EN EL 1ER TRIMESTRE DEL 2019





INSIGHTS

LOS ADOLESCENTES Y JÓVENES
BUSCAN APROBACIÓN DEL GRUPO
AL CUAL PERTENECEN

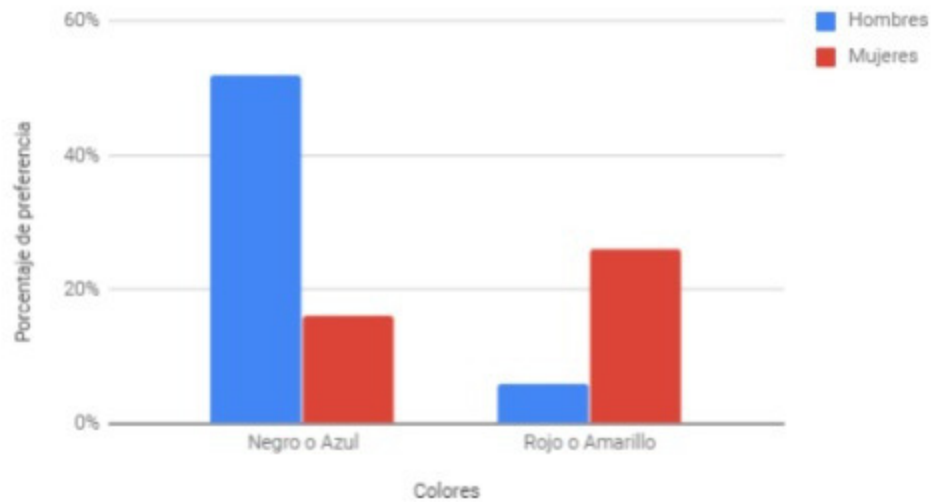
LOS HOMBRES VALORAN MÁS LA
CALIDAD Y LAS MUJERES EL
DISEÑO

LOS USUARIOS NO USAN
INTERNET COMO MEDIO DE
COMPRA YA QUE SE SIENTEN
INSEGUROS

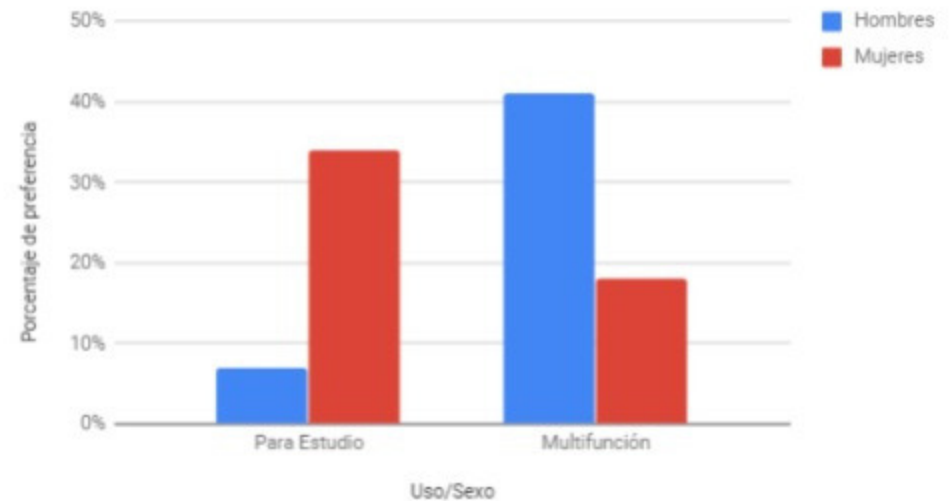


INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA

Colores vs. Sexo



Modo de Uso vs. Sexo



PRODUCTO

CAPACIDAD: 25L

COMPOSICIÓN: POLYESTER

DIMENSIONES: 42CM X 33CM X 21CM



PRODUCTO

CONFORT QUE AYUDA A ALIVIAR LA CARGA SOBRE LOS HOMBROS



ESTACIONALIDAD

DEMANDA SOSTENIDA DURANTE
EL AÑO, CON PICOS EN VERANO
(FEBRERO Y MARZO)



PRECIO

PENETRACIÓN DE MERCADO

Canal Directo

Costo	Precio de Venta	Mark up	Rentabilidad s/ PV
\$100	\$550	5.5	82%

Canal Distribuidores

Costo Jaguar	P. Venta Jaguar	Rentabilidad S/PV	Costo Distribuidor	P. Venta Distribuidor	Rentabilidad S/PV
\$100	\$220	54%	\$220	\$320	31%

Costo minorista	P. Venta minorista	Rentabilidad S/PV
\$ 320	\$ 550	42%



PLAZA

ALCANCE A NIVEL NACIONAL

DISTRIBUCIÓN MASIVA

CABA Y GBA: DISTRIBUIDORA "LA
CONFIANZA SA"

INTERIOR: VENDEDORES POR
REGIÓN, QUE LUEGO LE VENDEN
A MAYORISTAS

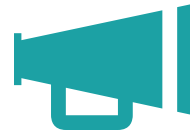


COMUNICACIONES INTEGRADAS DE MARKETING

LANZAMIENTO

ONLINE: GOOGLE RED DE BÚSQUEDA, INSTAGRAM, FACEBOOK Y
NEWSLETTER

OFFLINE: TELEVISIÓN, RADIO Y VÍA PÚBLICA



ESTRATEGIA DE MARCA

MENSAJE: "SEGUÍ TU INSTINTO" - INCENTIVAR LA LIBERTAD Y LA
EXPRESIÓN DE LA IDENTIDAD

VÍA PÚBLICA





ELEGÍ TU COLOR

¡NUEVAS MOCHILAS JAGUAR!

NUEVO





SEGUÍ TU INSTINTO

¡NUEVAS MOCHILAS JAGUAR!

NUEVO

FACEBOOK



Jaguar Shoes

Publicidad · 🌐

👍 Me gusta esta página

⚠️ ¡Lanzamos Nuestras Mochilas! ⚠️

Llevá lo que Quieras

Pero Lleválo a tu Manera...💪

Ya están disponibles en Nuestra Tienda Online!

5 Colores Disponibles 🎨... Ver más



Jaguar Bags

Conocé nuestras nuevas mochilas. Disponibles en la tienda online!

JAGUARSHOES.COM.AR

Ver más

👍 Me gusta

💬 Comentar

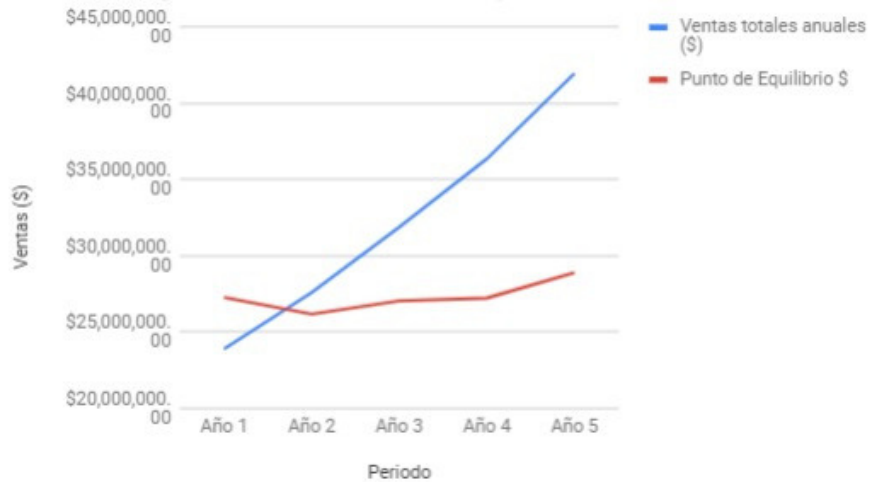
➦ Compartir

INSTAGRAM

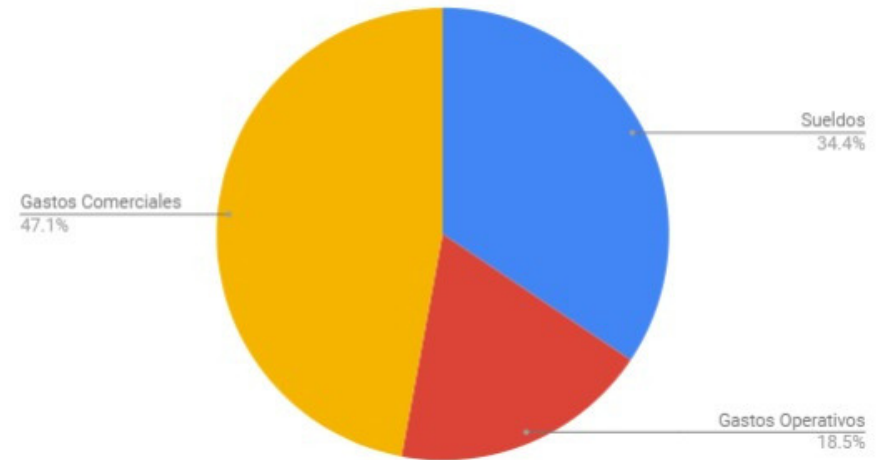


ECONÓMICO - FINANCIERO

Ventas Proyectadas vs. Punto de Equilibrio

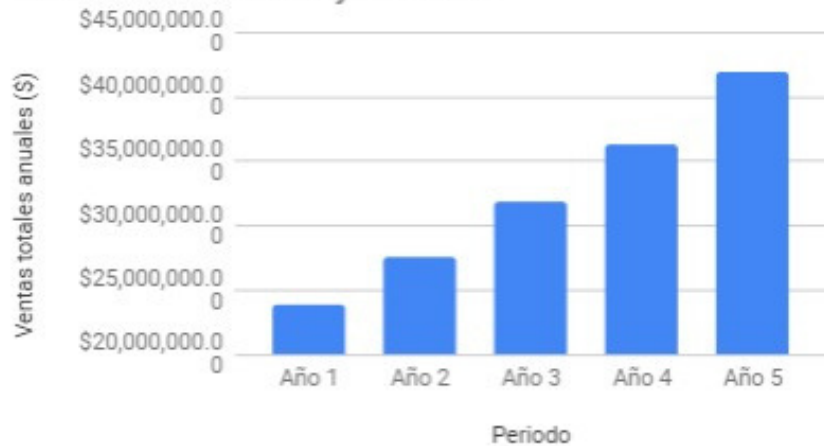


Participación de Gastos Iniciales

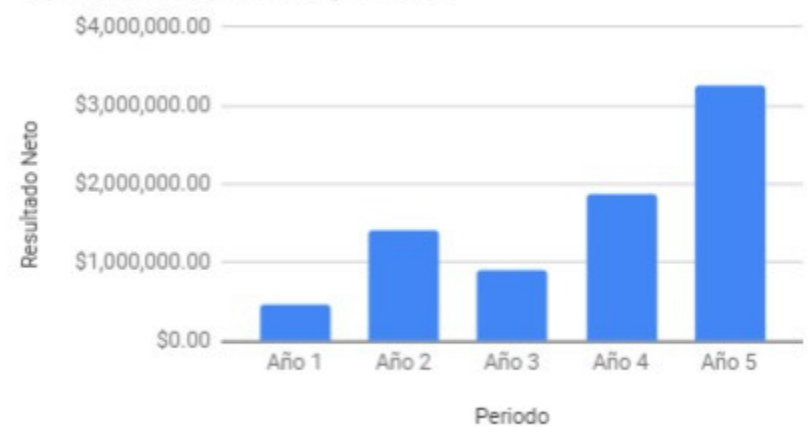


RESULTADOS FINANCIEROS

Ventas Totales Proyectadas



Resultado Neto Proyectado



TIR: 78,76%

PAYBACK: 2 AÑOS Y 7 MESES

VAN (TASA 27.24%): \$14.667.493,6



GRACIAS

