



# PROYECTO DE UNIFICACION DE MARCAS LABORATORIO COSMETICOS VOGUE REGIONAL BOGOTA CANAL TRADICIONAL



Presentado por:  
**Contreras Pineda Angie Steffany**  
Ejecutiva Comercial



# Justificación

*El presente proyecto busca desarrollar una propuesta de fortalecimiento empresarial en donde se realizará la unificación de las marcas comercializadas por el Laboratorio Cosmético Vogue, partiendo de la necesidad de incrementar las ventas y número de clientes que la compañía ha perdido por la estructura comercial que actualmente vienen manejando.*



# Objetivos





# Generalidades de la Organización

*Laboratorios Cosméticos Vogue (Grupo L'Oreal Colombia)*

*Producción y comercialización de productos cosméticos*





# Antecedentes

*Los cosméticos se han convertido en una necesidad para muchas mujeres principalmente ya que gracias a la utilización de estos productos una persona puede mejorar su autoestima en cualquier edad y así generar mucha estabilidad en su estado de ánimo.*

## ***La rutina de maquillaje mejora la salud de las mujeres mayores***

*Investigación Universidad de Chiba (Japón) y la compañía nipona Shiseido concluyen:*

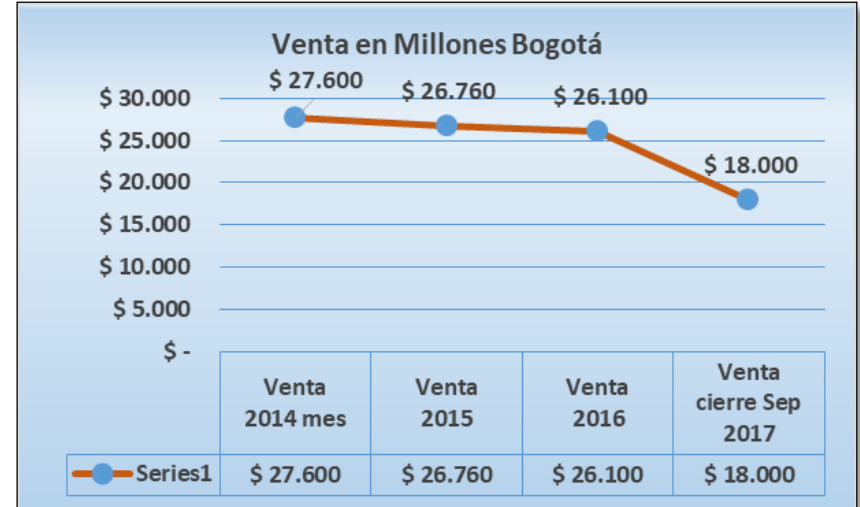
- *Mejora la salud motriz gracias al uso de productos de maquillaje.*
- *Su fuerza de agarre había aumentado un promedio de dos kilogramos.*
- *Reducción del estrés.*

*Tomado de artículo (COMERCIO, 2014).*



# Diagnostico

Decrecimiento en clientes y ventas



Equipo comercial dividido



# Propuesta de Fortalecimiento

*Reunión con las áreas involucradas: Datos maestros, admón. comercial cartera, crédito, ventas y trade marketing.*

*Garantizar el salario de todo el equipo comercial durante los dos primeros meses de ejecución de la propuesta. (Gerencia)*

*Reestructuración de la maestra de clientes a través de la georeferenciación. (área datos maestros)*

*Brindar acompañamiento permanente al equipo comercial por parte de las áreas encargadas a la ejecución del plan.*

*Análisis de ventas por cliente año 2014-15-16-17 y asignación de presupuesto a cada zona (área de Admón. Comercial)*

*Seguimiento y análisis de resultados obtenidos a corto, mediano y largo plazo. (área Comercial y Admón.)*

*Programación y ejecución reunión con fuerza de ventas para comunicar la propuesta y los cambios respectivos. (área comercial)*

*Diseño y fabricación a través de proveedores de los nuevos catálogos unificados para la fuerza de ventas. (área Trade marketing)*

**Unificación  
de las  
marcas**

**Fuerza de Ventas Multimarca**

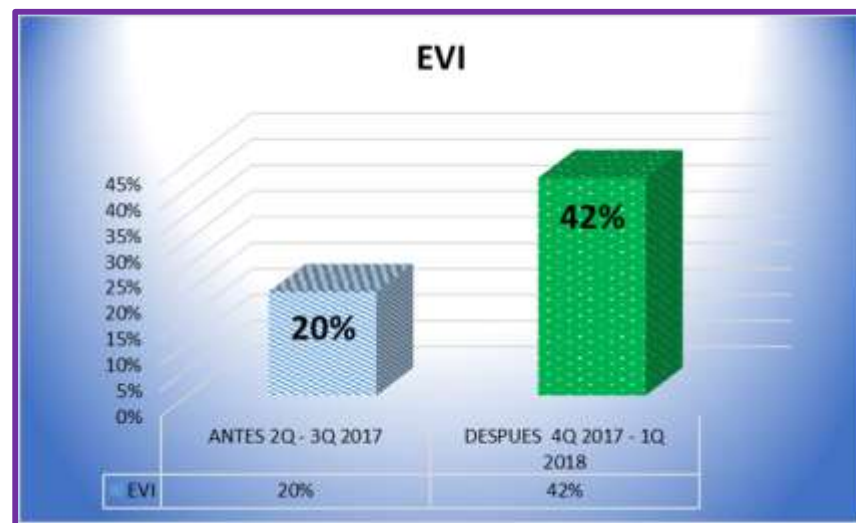


# Resultados

## *Efectividad de Visita*



## *Efectividad de Venta*

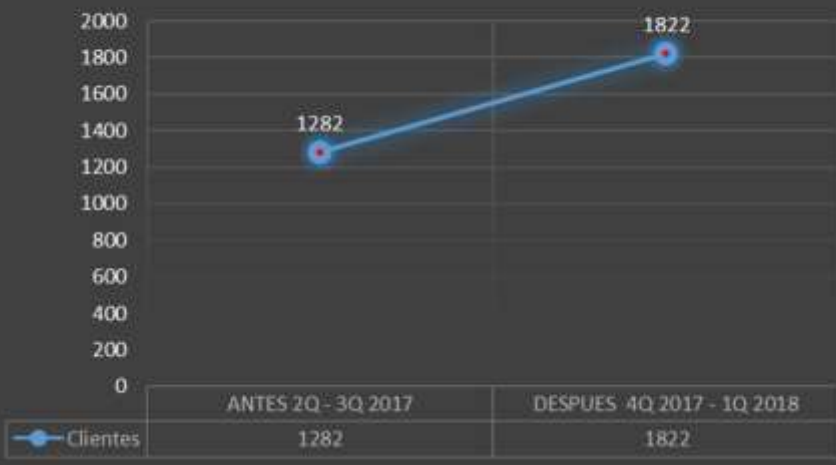






# Resultados

Crecimiento Clientes regional Bogotá



Clientes	Porcentaje
540	42%

Crecimiento en Ventas



Venta	Porcentaje
\$ 1.200	10%



# Conclusiones y recomendaciones

*Actualmente todas las organizaciones están buscando crear ventajas competitivas con el fin de posicionarse en el mercado y ser líderes de productos y servicios innovadores que permitan dar crecimiento a las empresas y cumplir con los objetivos de la organización.*

- *Vogue marca Líder con oportunidades de mejora.*
- *El proyecto se realizó con el fin de dar solución a una problemática identificada a nivel interno en la organización.*
- *Los resultados de esta propuesta a la fecha han sido satisfactorios.*
- *Como recomendación Plan de contingencia.*



Gracias

