



## Ejemplo de plan de marketing de la empresa

*Cotton Cosmetics*



Cosméticos naturales de alta gama

**Nombre de la empresa:** Cotton cosmetics MX.

**Fecha de elaboración:** mayo 2022.

**Dirección de la empresa:** Av. Siempre alegre, #99.

**Ciudad/alcaldia y código postal:** Cuauhtemoc, CDMX, 34, 567.

**Teléfonos:** 555-1234- 5677

**Dirección web:** [www.cottoncosmetics.mx](http://www.cottoncosmetics.mx)

**E-mail de compañía:**

[atención@cottoncosmeticsmx.com](mailto:atención@cottoncosmeticsmx.com)

# ÍNDICE



01

Resumen ejecutivo

02

Productos

03

Clientes potenciales

04

Análisis de la competencia

05

Estrategias de marketing,  
promoción y publicidad

07

Fidelización del cliente

08

Envío, entrega, empaque

09

Ventas

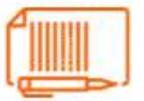
10

Servicio al cliente

11

Asociaciones y objetivos a  
futuro

**Guía del Empresario**





# Resumen ejecutivo

## Plan de marketing

El presente texto tiene el objetivo de presentar el plan de marketing de la empresa de cosméticos naturales de alta gama llamada: "**Cotton Cosmetics MX**". Nació en 2015 en la capital de México con una sucursal junto a la fábrica, hoy cuenta con una tienda en cada estado de la República. Cuenta con más de 100 productos enfocándose en el cuidado de la piel y los cosméticos, fabricados con fórmulas 100% naturales e hipoalergénicas para todo tipo de piel. El objetivo es que todas las personas tengan acceso a los productos para que puedan divertirse pintando al mundo.



# Productos

Cotton Cosmetics cuenta con 100 productos diferentes para el cuidado de la piel y maquillaje 100% naturales.



## Guía del Empresario

**Cotton Cosmetics** cuenta con 100 productos hechos con ingredientes naturales. Desde agosto del 2021 se han hecho colecciones limitadas sacandolas mes con mes de acuerdo a las tendencias. La mayoría de las colecciones tienen los siguientes productos:

- Lápiz labial.
- Lápiz delinador de labios.
- Base de maquillaje.
- Sombras de ojos.
- Rubor.
- Iluminador.
- Delineador de ojos.
- Cremas corporales (varias).
- Protector solar.

Una de las grandes ventajas es que los productos de Cotton Cosmetics son 100% naturales. Se trabaja directamente con los agricultores fomentando el comercio justo de Tabasco y Michoacan. Al colaborar con ellos buscamos la sostenibilidad y sustentabilidad de los recursos. Es por esto que los empaques son hechos con material reciclado en su totalidad.

Es la primera vez que existe un laboratorio de costemeticos naturales en México que manufactura todo con un equipo de investigación.

El objetivo este año es convertirse en una empresa transnacional iniciando en el mercado de los países de la Alianza del Pacífico.



## Cientes potenciales

El mercado de Cotton Cosmetics se centra en personas de 18 a 40 años de edad. Son mayoritariamente mujeres pero existe una creciente alza de hombre jóvenes entre 18-30 años que están comprando maquillaje.

Nuestra meta es que todas las personas mayores de edad tengan acceso a maquillaje de alta gama a precios razonables. El concentrado de clientes se centran en la ciudad, debido a que las tiendas físicas están en las capitales de los estados.



Nuestro cliente ideal es toda aquella persona que quiera resaltar su belleza con productos naturales. De acuerdo a la pirámide poblacional del INEGI (2021) se estima que el mayor concentrado de personas en México está entre los 20-40 años de edad, siendo este nuestro onjtivo.



## Análisis de la competencia

La competencia directa que se tiene es con la empresa "Maquillaje Professional" que es una empresa venezolana que se dedica a la producción de maquillaje mayoritariamente natural.

La empresa al ser extranjera, debe de importar todos sus productos. No cuenta con una producción sustentable, agotando los recursos naturales de su región.

La empresa cuenta con un total de 60 productos diferentes. No cuentan con una línea de edición limitada, teniendo los mismos productos al pasar el tiempo.

Maquillaje Professional son una serie de cadenas. Su mayor impacto es que tiene más de 10 años en el mercado y 3 años en el mercado mexicano.

Tienen solamente una promoción al año, cuando se acerca el buen fin, la empresa hace un descuento de sus productos al 30%.

Los tonos de los productos no cambian y no cuentan con una línea del cuidado de la piel.



# Estrategias de marketing, promoción y publicidad

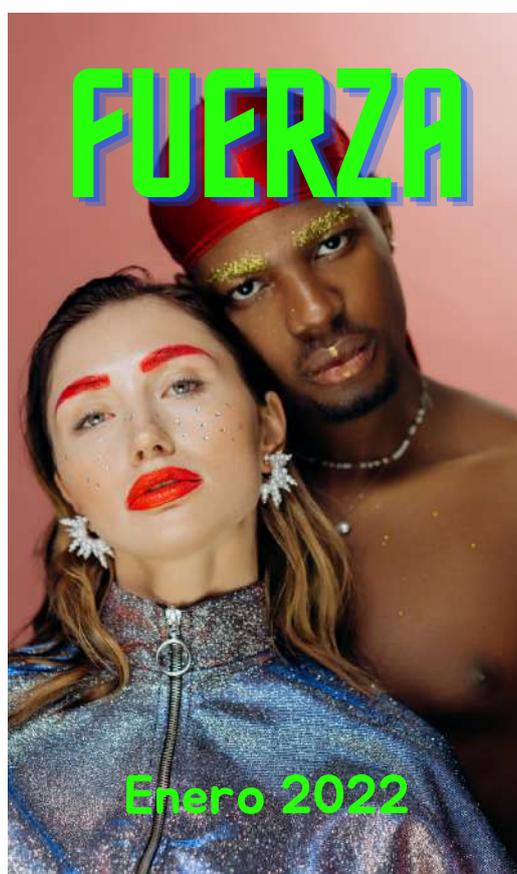
La estrategia principal que utiliza la compañía es realizar productos de edición limitada. Utilizando la estrategia SMART.a través de redes sociales como Instagram, Facebook, Twitter, Tik Tok, tec.



## Guía del Empresario

Para iniciar se realizó una página web, un perfil en Facebook, Instagram y twitter. Posteriormente en 2018 se realizó un perfil en Tik Tok donde se viralizó el contenido y aumentaron las ventas..

Cada mes previo al lanzamiento de la colección limitada se realiza una campaña para que puedan comprar la colección.



# Estrategias de marketing, promoción y publicidad



## Guía del Empresario

Buscamos ahora tener publicidad en espacios físicos



# Fidelización del cliente

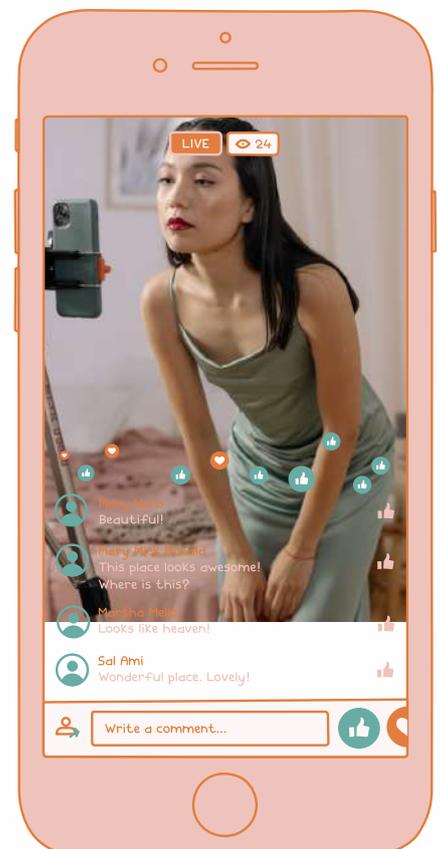
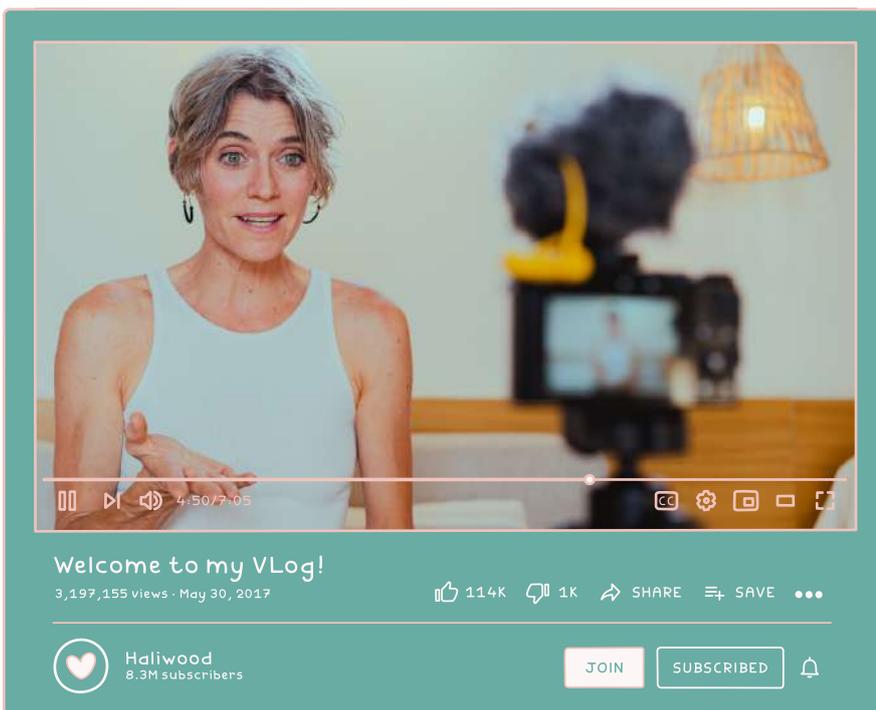
Lo más importante para nosotros es el equilibrio y bienestar de la naturaleza con los seres humanos, por este tenemos un programa de lealtad al cliente con la naturaleza.



## Guía del Empresario

Si las personas suben un video con un #CottonCosmetics hablando de un producto, recibirán un descuento de \$20.00 MXN

Si traen una bolsa ecofriendly para guardar sus productos se hará un descuento de \$5.00 MXN, por cada compra.





## Envío, entrega, empaque

Las compras pueden realizarse a través de las redes sociales o en el sitio web.. También el cliente puede asistir a alguna de las 32 tiendas físicas donde por motivos ecologicos no se otorgarán bolsas de plástico.

Los paquetes son enviados por paquetería express, cuentan con cjas y forros 100% reciclados. Los envíos son entre 3-7 días hábiles.



“

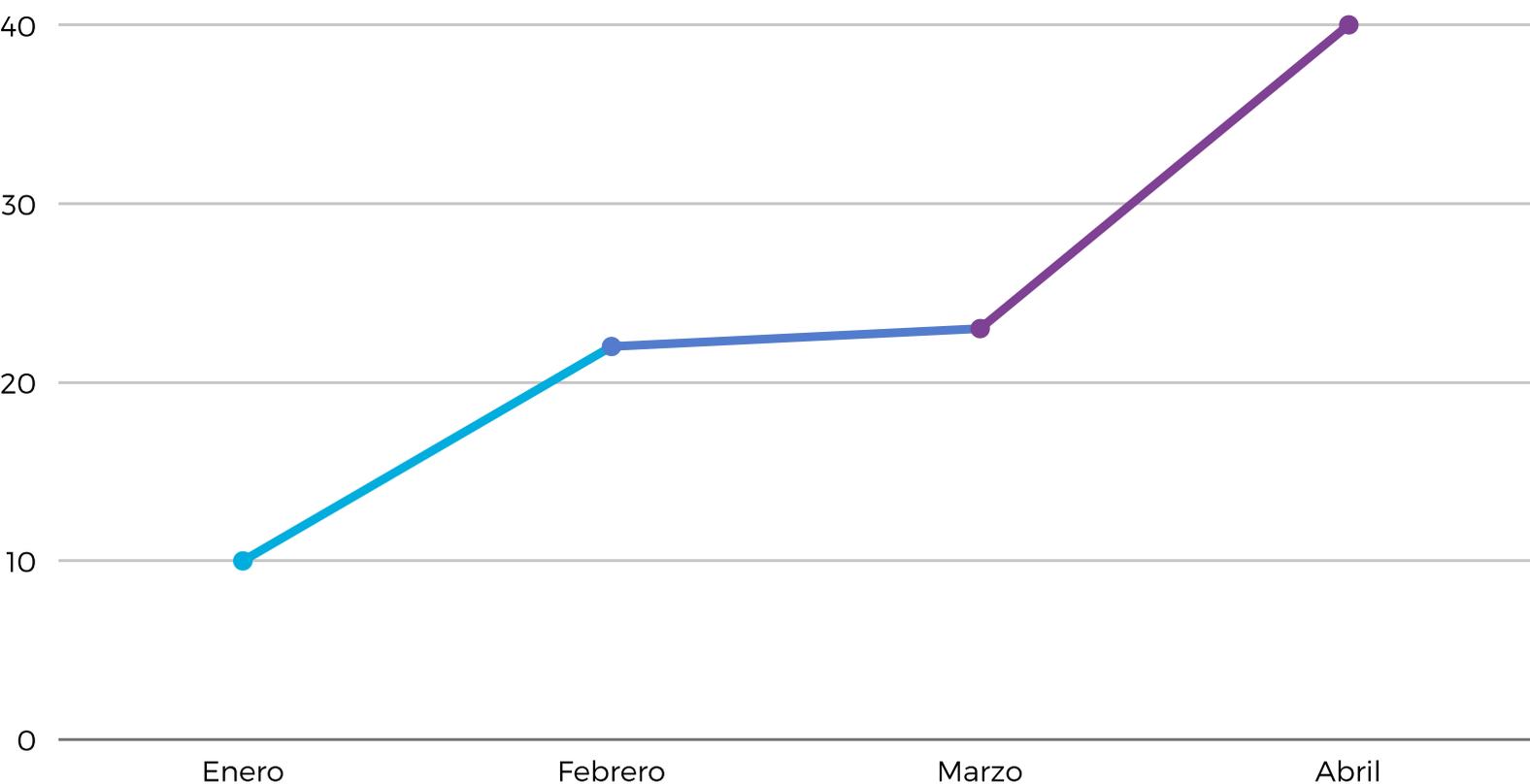
PINTA AL MUNDO DE COLORES

COTTON COSMETICS-



## Ventas

El informe de este año hasta abril muestran la siguiente información.



Las ventas se incrementaron un 300% después de la difusión en redes sociales sobre las diferentes líneas mensuales de edición limitada.

Esto se pretende que aumente mes con mes atrayendo más público.

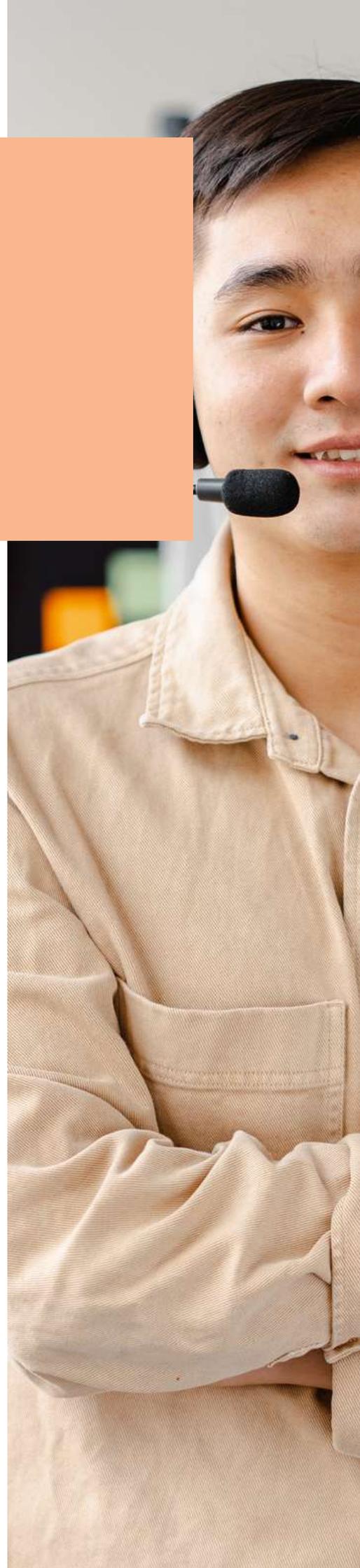


# Servicio al cliente

PODRÁS ENCONTRAR MÁS  
INFORMACIÓN, TUTORIALES Y UNA  
COMUNIDAD EN EL BLOG:  
[WWW.NATUREWITHCOTTON.MX](http://WWW.NATUREWITHCOTTON.MX)

---

Existe una línea telefónica que da servicio al cliente en caso de existir alguna duda, sugerencia o queja que atiende de lunes a domingo de 09:00- 18:00 horas.





# Asociaciones

La empresa ha colaborado con diferentes diseñadores y marcas para realizar diversos productos..

## Objetivos a futuro

---

- 12 meses: llegar a mercados internacionales, por lo que la publicidad debe centrarse.
- 6 meses: llegar a más público.
- 3 meses: realizar más campañas de publicidad para llegar a más personas

Una vez que se estableció esto es importante realizar estas preguntas con el paso del tiempo.

- ¿Se puede hacer esto de verdad?
- ¿Las cifras, el plazo y los dólares parecen prácticos?
- ¿Tiene mi competencia o han hecho otras empresas cosas similares?



# Guía del Empresario

## Plan de negocios de *Cotton Cosmetics*

Mayo 2022



*Cotton* 

Cosméticos naturales de alta gama