

# ANNEXOS PLA DE MÀRQUETING D'UNA EMPRESA DE REGALS PERSONALITZATS: L'EXEMPLE D'HALF MOON BOX

Universitat  
de Girona



Treball de Final de Grau de Publicitat i Relacions Públiques

Nom:

**Judith Gel Linillos 39415697E**

Publicitat i Relacions Públiques

Universitat de Girona, Facultat de Turisme

Tutor del projecte: **Josep Vicenç i Eres**

ANNEX 1: ESTUDI DE MERCAT	4
Annex 1.1: Estructura i naturalesa del mercat	4
Indicadors econòmics generals d'Espanya	4
Indicadors dels serveis de comerç i hostaleria d'Espanya	5
Principals indicadors econòmics de la zona de l'euro	5
Població resident a Espanya	6
Estadística Estructural d'Empreses: Sector Comerç (2019)	6
Indicadors de confiança empresarial (Trimestre 1/2022)	6
Xifra de negocis del comerç al detall: tipus de client i activitat principal (2019)	7
Xifra de negocis del comerç al detall: tipus de venda i activitat principal (2019)	7
Indicadors sobre l'ús de les TIC en les empreses (2021-2021)	7
Vendes a través de comerç electrònic empreses del CNAE 10-18 (2021)	8
Innovacions en el sector comerç (Trimestre 2-2020)	8
Factors que han impactat en les empreses del sector comerç (Semestre 2-2020)	9
Previsions de recuperació de l'activitat anterior a la crisi de la Covid-10 en les empreses del sector comerç (Semestre 2-2020)	9
Mesures previstes d'adoptar en les empreses del sector comerç (Semestre 1-2021)	10
Percentatge d'establiments que mantindran les modificacions establertes en les empreses del sector comerç (Semestre 2-2020)	10
Moment últim de compra a través d'Internet (2021)	10
Ús del comerç electrònic (2020)	11
Ús del comerç electrònic (2021)	12
Nombre de compres a través d'Internet (últims 3 mesos 2020)	12
Nombre de compres a través d'Internet (últims 3 mesos 2021)	13
Valor de les compres a través d'Internet (últims tres mesos 2020)	14
Valor de les compres a través d'Internet (últims tres mesos 2021)	14
Motius per no realitzar compres per Internet (últims tres mesos 2021)	14
Annex 1.2: Enquesta per a 203 persones residents i en situació d'ocupació a Espanya dels rangs d'edat des de la generació y fins a la generació z.	15
Pregunta 1	15
Pregunta 2	15
Pregunta 3	24
Pregunta 4	24
Pregunta 5	25
Pregunta 6	25
Pregunta 7	25
Pregunta 8	26
Pregunta 9	26
Pregunta 10	26
Pregunta 11	27
Pregunta 12	27
Pregunta 13	27
Pregunta 14	28



Pregunta 15	28
Pregunta 16	28
Pregunta 17	29
Pregunta 18	29
Pregunta 19	29
Pregunta 20	30
Pregunta 21	30
Pregunta 22	30
Pregunta 23	31
Pregunta 24	31
Pregunta 25	31
Pregunta 26	32
Pregunta 27	32
Pregunta 28	32
Pregunta 29	33
Annex 1.3: Entrevista qualitativa exploratòria	33
Entrevista qualitativa exploratòria realitzada a Aura, CEO de Aura's Personality, una emprenedora del sector dels regals personalitzats	43
ANNEX 2: ANÀLISI INTERN	43
Cartera de productes d'Half Moon Box	43
Informació interna en relació amb les 4P d'Half Moon Box	44
Auditoria web d'Half Moon Box	45
Pàgina web d'Half Moon Box	46
Perfils d'Half Moon Box a Wallapop	56
Perfil d'Half Moon Box a Instagram	62
Perfil d'Half Moon Box a Facebook	62
Característiques dels competidors d'Half Moon Box	65
Mapa de posicionament d'Half Moon Box i la seva competència	66
ANNEX 3: DIAGNÒSTIC DE SITUACIÓ	67
Matriu DAFO	67
Anàlisi de les cinc Forces de Porter	68
ANNEX 4: OBJECTIUS	68
Buyer Persona 1	68
Buyer Persona 2	69
Buyer Persona 3	69
Customer Journey Map	70
Objectius	71
ANNEX 5: DIAGNÒSTIC DE SITUACIÓ	72
Preus dels productes d'Half Moon Box i de la seva competència	72
ANNEX 6: PLA D'ACCIÓ	73
Annex 6.1: Desenvolupament dels avantatges competitiu	73
Annex 6.2: Noves línies de producte	73

Annex 6.3: Decisions estratègiques	74
Annex 6.4: Accions de millora de producte	79
Branbook	78
Disseny dels packagings i l'etiquetatge	78
Annex 6.6: Nova botiga en línia	92
Annex 6.7: Productes que comercialitza Half Moon Box	98
Annex 6.8: Programa de comunicacions integrades	116
Perfil d'Half Moon Box a Google My Business	116
Perfil d'Half Moon Box a Pinterest	117
Blog de la botiga en línia d'Half Moon Box	117
Calendari d'accions de publicitat de producte	118
Calendari editorial de comunicació 2022-2023	119
Disseny piruleta de marxandatge	124
Condicions de les col·laboracions	125
Pressupost de les accions del Pla de Màrqueting	126
Pàgines web en les quals s'adquiriran els productes	127



# ANNEX 1: ESTUDI DE MERCAT

## Annex 1.1: Estructura i naturalesa del mercat

### Indicadors econòmics generals d'Espanya

	Datos anuales			Datos trimestrales							Datos mensuales											
	2019	2020	2021	IV-20	I-21	II-21	III-21	IV-21	I-22	Jun 21	Jul 21	Ago 21	Sep 21	Oct 21	Nov 21	Dic 21	Ene 22	Feb 22	Mar 22			
	<b>CONSUMO PRIVADO. CNTR (a)(b)</b>	1,0	-12,0	4,6	-10,0	-6,5	22,6	1,8	4,1	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...		
Indicador de confianza comercio al por menor (c)	-7,1	-26,0	-8,8	-27,7	-22,3	-4,6	-3,2	-5,0	-10,0	-2,1	-3,7	-3,6	-2,3	0,1	-7,2	-7,9	-5,9	-1,8	-22,3			
Indicador de ventas comercio al por menor. Deflactada (a)	2,3	-7,1	3,8	-3,0	-0,7	18,1	-0,5	0,5	...	0,9	-0,3	-1,0	-0,3	-0,9	4,8	-2,2	4,1	0,9	...			
Ventas de automóviles. ANFAC	-4,8	-32,3	1,0	-12,7	-14,9	123,5	-25,2	-17,3	...	17,1	-28,9	-28,9	-15,7	-20,5	-12,3	-18,7	1,0	6,6	...			
Cartera de pedidos. Bienes consumo. ECI (c)	-3	-25	-11	-21	-20	-17	-10	1	...	-17	-9	-11	-10	2	4	-7	-2	...	...			
IPI de bienes de consumo	1,5	-7,1	7,6	-3,7	-1,0	20,8	4,5	8,0	...	11,7	1,8	5,8	6,2	2,8	14,0	7,4	8,5	...	...			
Importaciones de bienes de consumo. Reales	1,3	-17,2	15,7	-6,8	-2,7	52,5	12,2	12,1	...	31,0	10,4	14,0	12,4	-0,7	18,2	19,6	16,5	...	...			
Indicador de disponibilidades de bienes de consumo	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...			
<b>CONSUMO PUBLICO. CNTR (a)(b)</b>	2,0	3,3	3,1	4,7	4,4	4,1	3,5	0,4	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...			
<b>FBFC MAQUINARIA Y BIENES DE EQUIPO. CNTR (a)(b)</b>	3,2	-12,9	16,0	-2,6	8,1	49,5	7,0	9,5	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...			
IPI de bienes de equipo	2,5	-15,5	6,5	-5,4	1,5	41,5	-3,1	-4,3	...	6,2	-4,5	3,4	-5,3	-11,7	-1,2	0,8	2,3	...	...			
Cartera de pedidos. Bienes de equipo. ECI (c)	9	23	5	-10	-14	11	6	15	...	15	-7	8	18	2	13	29	30	36	...			
Importaciones de bienes de equipo. Reales	0,2	-5,3	11,1	12,7	13,5	35,2	3,5	0,1	...	15,0	-6,7	4,7	12,7	-3,7	0,9	3,3	17,6	...	...			
Indicador de disponibilidades de bienes de equipo	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...			
Maticulaciones de vehículos de carga. DGT	-3,2	-21,9	9,3	-1,4	20,6	93,3	-18,4	-18,1	...	9,4	-22,2	-16,5	-15,0	-21,0	-17,6	-16,5	-12,2	-16,0	...			
<b>FBFC EN CONSTRUCCIÓN. CNTR (a)(b)</b>	7,1	-9,6	-2,8	-8,8	-10,5	11,2	-5,5	-3,9	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...			
Índice de volumen, producción en construcción total (a)	-1,5	-14,0	2,8	-11,2	-6,8	14,0	2,0	4,2	...	3,1	0,6	1,5	3,9	3,4	6,2	2,9	3,3	...	...			
Índice de volumen, producción en construcción edificación (a)	-0,7	-14,2	4,1	-11,5	-5,2	17,2	2,2	4,7	...	5,2	1,2	1,5	3,9	5,0	6,7	2,4	0,8	...	...			
Índice de volumen, producción en construcción obra civil (a)	-6,1	-11,7	-5,7	-6,7	-21,2	5,0	1,2	3,0	...	-8,1	-5,2	5,6	3,4	-2,1	4,3	7,0	37,7	...	...			
Visados superficie total (d)	3,4	-18,8	20,5	-18,8	-4,6	17,0	23,1	20,5	...	17,0	21,1	22,0	23,1	22,2	19,7	20,5	40,6	...	...			
Visados superficie vivienda (d)	1,3	-19,8	22,7	-19,8	-4,1	18,0	22,3	22,7	...	18,0	21,0	20,8	22,3	23,1	22,4	22,7	24,6	...	...			
Licitación oficial (d)	12,6	6,4	87,9	6,4	12,2	77,7	92,5	87,9	...	77,7	81,4	93,3	92,5	96,7	97,3	87,9	103,0	...	...			
Licitación oficial obra pública (d)	11,3	-4,5	98,8	-4,5	15,0	80,3	105,2	98,8	...	80,3	89,1	103,2	105,2	104,5	106,0	98,8	84,5	...	...			
<b>EXISTENCIAS. CNTR (a)(e)</b>	...	...	...	-0,5	0,4	0,3	0,6	0,8	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...			
Nivel de existencias (c)	8,6	7,9	2,8	9,2	3,2	2,6	1,6	3,7	2,7	-0,3	-1,1	4,4	1,4	4,1	5,8	1,3	4,4	0,5	3,1			
<b>COMERCIO EXTERIOR DE B Y S</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...			
<b>Exportaciones de bienes y servicios. CNTR (a)(b)</b>	2,5	-20,1	14,7	-15,3	-6,7	40,4	16,1	17,9	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...			
Exportaciones de bienes. Aduanas. Reales	1,1	-9,3	12,4	-0,8	3,2	36,6	8,1	6,3	...	12,4	4,1	12,3	8,9	2,8	10,8	5,3	12,3	...	...			
Ingresos por turismo. BP	2,9	-77,2	80,3	-86,9	-86,8	239,6	158,1	476,4	...	1216,7	105,3	126,6	341,0	473,3	630,8	381,2	506,1	...	...			
Viajeros extranjeros alojados en hoteles	3,3	...	...	-90,5	-88,8	187,7	216,7	591,6	...	1107,6	145,8	172,9	441,4	618,6	734,3	434,6	505,4	868,0	...			
Pernotaciones de extranjeros	0,1	...	...	-91,4	-90,8	233,0	270,0	718,9	...	1524,6	175,0	205,9	657,7	947,1	719,5	462,7	676,0	1047,0	...			
<b>Importaciones de bienes y servicios. CNTR (a)(b)</b>	1,2	-15,2	13,9	-9,5	-3,9	40,6	13,2	13,1	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...			
Importaciones de bienes. Aduanas. Reales	1,1	-12,0	13,8	-2,4	-1,0	35,9	10,4	14,8	...	24,1	5,8	17,5	9,3	7,3	19,0	18,4	20,6	...	...			
Pagos por turismo. BP	10,8	-69,5	32,7	-80,6	-81,8	1451,8	74,5	161,0	...	725,7	67,3	73,5	88,1	101,6	187,6	196,4	125,9	...	...			
<b>ACTIVIDAD: PIB. CNTR (a)(b)</b>	2,1	-10,8	5,1	-8,8	-4,1	17,8	3,5	5,5	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...			
<b>VAB en la agricultura. CNTR (a)(b)</b>	-2,5	4,3	-3,7	7,3	-0,4	-5,1	-4,3	-4,7	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...			
<b>VAB en industria. CNTR (a)(b)</b>	1,4	-10,1	5,2	-4,4	0,2	23,5	-0,3	1,3	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...			
<b>VAB en industria manufacturera. CNTR (a)(b)</b>	0,7	-12,1	5,9	-5,3	-0,3	29,3	0,4	-0,1	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...			

Nota: Taula d'indicadors econòmics generals d'Espanya. Extret de "Síntesi d'indicadors d'Espanya", del Banc d'Espanya, 2022, p. 1-2.

## Indicadors dels serveis de comerç i hostaleria d'Espanya

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Comisión de la Unión Europea (European Economy, Supplement B)

Salidos, índices y miles

	Encuesta del comercio minorista (salidos en %)(a)(b)					Índices de comercio al por menor (Año base 2015=100, CNAE 2009)						Hostelería (miles)						
	Indicador de confianza (c)	Situación del negocio		Intención de pedidos	Nivel de existencias	Índice general de comercio minorista	Índice general sin estaciones de servicio					Viajeros recibidos			Pernoctaciones efectuadas			
		Actualmente	Expectativas				Total	Del cual Alimentación	Grandes superficies	Grandes cadenas	Pequeñas cadenas	Empresas unilocalizadas	Total	Extranjeros	Residentes	Total	Extranjeros	Residentes
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
18	10,7	5,6	34,1	19,8	7,6	108,2	107,6	107,8	107,8	114,4	103,6	103,1	105 311	54 146	51 166	339 981	223 481	116 500
19	4,7	-1,1	23,7	13,7	8,4	110,9	110,3	110,2	109,9	118,8	107,7	103,9	108 716	55 982	52 734	342 996	223 386	119 609
20	P -19,8	-34,9	-11,1	-14,6	13,5	102,2	104,0	113,0	101,3	121,9	89,2	95,1	34 589	10 894	23 695	92 223	41 072	51 151
21	P -1,5	-11,6	12,7	4,2	5,6	110,9	111,0	113,8	111,8	127,1	99,7	100,6	60 470	20 341	40 129	172 227	81 709	90 518
21 E-F	P -27,4	-44,9	-25,0	-27,2	12,0	95,6	96,9	103,8	90,7	113,9	83,0	89,9	2 277	433	1 844	4 844	1 423	3 421
22 E-F	P 9,1	6,9	23,9	13,4	3,5	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
21 Abr	P -3,0	-18,9	16,7	8,4	6,7	101,6	102,2	108,4	98,1	118,1	87,3	95,5	1 933	387	1 546	4 052	1 259	2 793
May	P 2,3	-7,4	20,9	9,9	6,6	107,1	106,9	108,8	107,7	120,5	92,8	99,9	3 359	805	2 554	7 226	2 587	4 639
Jun	P 7,6	6,9	21,5	11,2	5,5	113,2	112,9	111,6	113,8	128,1	101,6	103,3	5 604	1 456	4 149	14 110	5 225	8 885
Jul	P 3,8	-	14,8	9,5	3,3	120,5	119,9	120,3	121,7	134,6	109,3	109,9	8 565	2 792	5 774	26 396	11 468	14 927
Ago	P 8,2	3,0	25,4	12,4	3,6	108,7	107,1	114,7	110,0	123,4	101,4	93,6	10 423	3 481	6 942	34 494	14 896	19 598
Sep	P 7,6	-4,0	30,6	12,3	4,0	110,2	109,5	111,1	108,0	122,7	100,0	101,8	8 231	3 288	4 942	25 655	13 836	11 819
Oct	P 13,0	5,6	33,6	19,9	0,2	113,9	113,0	116,0	115,1	128,7	104,8	101,2	8 102	3 512	4 590	23 878	14 353	9 526
Nov	P 9,7	6,3	23,4	18,5	0,7	120,5	120,3	114,2	128,1	136,8	112,8	105,1	5 370	2 168	3 202	14 859	8 811	6 049
Dic	P 8,5	6,0	20,1	18,3	0,6	136,9	138,7	138,1	156,0	159,4	126,9	117,9	4 870	1 713	3 157	13 190	6 881	6 309
22 Ene	P 6,2	2,7	17,9	11,7	2,0	...	...	...	...	...	...	...	3 751	1 423	2 329	10 535	6 032	4 503
Feb	P 12,0	11,0	29,9	15,0	4,9	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

a. Información adicional disponible en: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/db\\_indicators/surveys/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/surveys/index_en.htm)

b. Corregidos de variaciones estacionales

c. 1 = (2 + 3 - 5)/3

Nota: Taula d'Indicadors dels serveis de comerç i hostaleria d'Espanya. Extret de "Síntesi d'indicadors de serveis", del Banc d'Espanya, 2022, p. 1.

## Principals indicadors econòmics de la zona de l'euro

	2018	2019	2020				2021		
			I	II	III	IV	I	II	
<b>A. PIB Y AGREGADOS DE LA DEMANDA (a) (b)</b>									<b>A. GDP AND DEMAND AGGREGATES (a) (b)</b>
1. Consumo privado	1,4	-8,0	-3,7	-16,2	-4,5	-7,5	-5,4	12,6	1. Private consumption
2. Consumo público	1,8	1,4	1,1	-1,9	2,9	3,3	2,9	7,1	2. Government consumption
3. Formación bruta de capital fijo	6,4	-7,5	6,1	-20,5	-4,2	-10,2	-6,2	18,2	3. Gross fixed capital formation
4. DEMANDA INTERIOR	2,5	-6,3	-0,3	-14,2	-4,2	-6,5	-3,9	12,2	4. DOMESTIC DEMAND
5. Exportaciones	2,5	-9,3	-3,0	-21,0	-8,6	-4,8	-0,5	24,8	5. Exports
6. Importaciones	4,6	-9,2	2,9	-20,7	-9,4	-9,2	-6,1	20,4	6. Imports
7. Saldo neto exterior de bienes y servicios (% sobre PIB)	3,5	3,3	1,8	2,5	4,4	4,3	4,5	4,4	7. Net external balance of goods and services (as % of GDP)
8. PIB A PRECIOS DE MERCADO	1,5	-6,5	-3,0	-14,5	-4,0	-4,4	-1,2	14,3	8. GDP AT MARKET PRICES
<b>B. PRECIOS Y COSTES LABORALES</b>									<b>B. PRICES AND LABOUR COSTS</b>
1. Deflactor consumo privado (c)	1,1	0,5	1,2	0,8	0,1	-0,0	1,1	1,5	1. Private consumption deflator (c)
2. Deflactor consumo público (c)	1,9	3,4	2,8	6,0	2,1	2,6	2,2	-1,5	2. Government consumption deflator (c)
3. Deflactor PIB (c)	1,7	1,6	1,7	2,4	1,0	1,2	1,6	0,6	3. GDP deflator (c)
4. Remuneración por asalariado (zona euro 19) (b)	2,1	-0,7	0,4	-4,7	0,6	0,9	1,9	8,0	4. Compensation per employee (euro area 19) (b)
5. Productividad laboral (zona euro 19) (b)	0,3	-5,1	-3,5	-12,0	-2,1	-2,7	0,6	12,2	5. Labour productivity (euro area 19) (b)
6. Coste laboral unitario. Total economía (zona euro 19) (c)	1,8	4,7	4,1	8,2	2,7	3,6	1,3	-3,8	6. Unit labour cost. Whole economy (euro area 19) (c)
<b>C. EMPLEO Y PARO</b>									<b>C. EMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT</b>
1. Población ocupada (c)									1. Employment (c)
1.1. Total economía	1,2	-1,5	0,5	-2,9	-2,0	-1,8	-1,8	1,9	1.1. Whole economy
1.2. Industria, excluida construcción	1,1	-1,9	-0,2	-2,1	-2,7	-2,4	-2,2	-0,4	1.2. Industry, excluding construction
2. Pares: porcentaje sobre la población activa	...	...	...	...	...	...	...	...	2. Unemployment as % of labour force
2.1. Millones de personas	...	...	...	...	...	...	...	...	2.1. Millions
<b>D. BALANZA DE PAGOS</b>									<b>D. BALANCE OF PAYMENTS</b>
1. Cuenta corriente (zona euro 19). Saldo (mm de euros)	290,6	239,1	57,3	26,5	68,0	87,4	102,5	58,3	1. Current account (euro area 19). Balance (euro billions)

1.1 Activity, prices and labour market

1. MAIN ECONOMIC INDICATORS OF THE EURO AREA

Fuente: Eurostat y BCE. / Eurostat and ECB

a. Entre los componentes no se ha incluido la variación de existencias/ Components exclude changes in inventories.

b. Volúmenes encadenados. Datos corregidos de efectos estacionales y de calendario. SEC2010. / Chain linked volume. Seasonal and calendar effects adjusted data. ESA 2010.

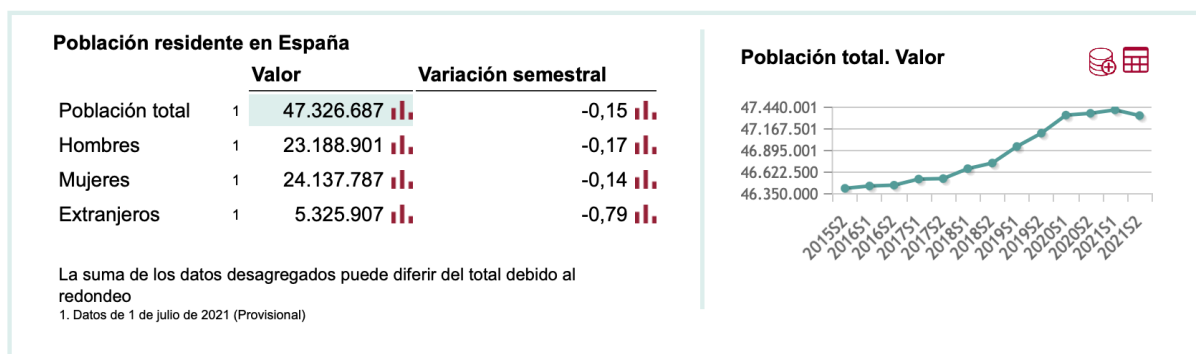
c. Datos corregidos de efectos estacionales y calendario. SEC2010. / Seasonal and calendar effects adjusted data. ESA 2010.

BANCO DE ESPAÑA / BOLETÍN ESTADÍSTICO

Nota: Taula dels principals indicadors econòmics de la zona de l'euro. Extret d'"Activitat, preus i mercat de treball", del Banc d'Espanya, 2022, p. 1.



## Població resident a Espanya



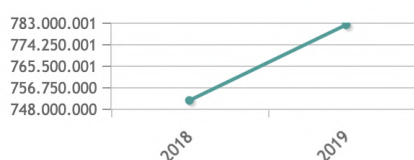
*Nota: Informació relativa a la població resident a Espanya. Extret de "Xifres de població", de l'Institut Nacional d'Estadística, 2021.*

## Estadística Estructural d'Empreses: Sector Comerç (2019)

### Estadística Estructural de Empresas: Sector Comercio - Datos definitivos 2019

	Valor
Cifra de negocios	782.063.594
Total de compras de bienes y servicios	680.757.799
Valor añadido a coste de los factores	116.891.940
Gastos de personal	76.716.928
Sueldos y salarios	60.309.245
Excedente bruto de explotación	40.175.012
Inversión en activos materiales	11.053.380
Número de empresas	739.923
Personal ocupado	3.221.353

### Cifra de negocios. Valor



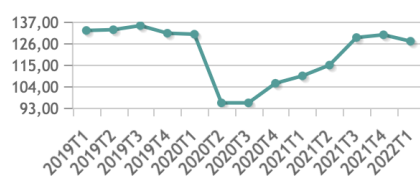
*Nota: Informació relativa a l'estadística estructural de les empreses del sector comerç. Extret d'"Estadística estructural d'empreses: sector comerç. Any 2019", de l'Institut Nacional d'Estadística, 2021.*

## Indicadors de confiança empresarial (Trimestre 1/2022)

### Indicadores de confianza empresarial - Trimestre 1/2022

	Valor	Variación trimestral
Índice de confianza empresarial armonizado	127,0	-2,5

### Índice de confianza empresarial armonizado. Valor



*Nota:* Dades relatives als indicadors de confiança empresarial del primer trimestre del 2022. Extret d'“Indicadors de confiança empresarial. ICE. Primer trimestre 2022”, de l'Institut Nacional d'Estadística, 2022.

### Xifra de negocis del comerç al detall: tipus de client i activitat principal (2019)

	Total	Comercio al por menor en establecimientos no especializados (471 CNAE2009)	Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco en establecimientos especializados (472 CNAE2009)	Comercio al por menor de combustible para la automoción en establecimientos especializados (473 CNAE2009)	Comercio al por menor de equipos para las tecnologías de la información y comunicación en establecimientos especializados (474 CNAE2009)	Comercio al por menor de otros artículos de uso doméstico en establecimientos especializados (475 CNAE2009)	Comercio al por menor de artículos culturales y recreativos en establecimientos especializados (476 CNAE2009)	Comercio al por menor de otros artículos en establecimientos especializados (477 CNAE2009)	Comercio al por menor en puestos de venta y en mercadillos (478 CNAE2009)	Otro comercio al por menor (479 CNAE2009)
<b>Total</b>	245.011.346	96.150.916	22.240.211	22.257.402	6.498.535	21.319.381	8.726.685	56.967.386	1.675.333	9.175.498
<b>Consumidores finales (hogares y particulares)</b>	220.851.959	91.943.233	19.872.524	16.285.779	5.195.806	17.711.204	8.164.390	52.194.522	1.588.897	7.895.603
<b>Minoristas</b>	6.152.990	3.501.998	811.997	200.772	154.147	271.317	77.743	850.064	25.669	259.284
<b>Productores y mayoristas</b>	830.590	91.291	100.183	91.510	68.845	159.611	17.851	235.284	6.217	59.798
<b>Empresas y usuarios profesionales</b>	16.624.492	596.526	1.373.098	5.671.023	1.069.126	3.120.194	435.939	3.363.084	51.450	944.051
<b>Sin determinar</b>	551.315	17.867	82.410	8.318	10.611	57.055	30.761	324.432	3.100	16.761

*Nota:* Taula de la xifra de negocis de l'any 2019 segons el tipus de client i activitat principal del comerç al detall exceptuant el de vehicles de motor i motocicletes. Extret de “Resultats nacionals. Any 2019. Comerç al detall, de l'Institut Nacional d'Estadística, 2021.

### Xifra de negocis del comerç al detall: tipus de venda i activitat principal (2019)

	Comercio al por menor en establecimientos no especializados (471 CNAE2009)	Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco en establecimientos especializados (472 CNAE2009)	Comercio al por menor de otros artículos de uso doméstico en establecimientos especializados (475 CNAE2009)
Tradicional	38.005.184 <sup>1</sup>	19.866.585 <sup>1</sup>	17.346.535 <sup>1</sup>
Comercio electrónico	910.850 <sup>1</sup>	96.302 <sup>1</sup>	676.073 <sup>1</sup>
Correo, catálogo o televenta	96.741 <sup>1</sup>	36.000 <sup>1</sup>	51.109 <sup>1</sup>
A domicilio	281.277 <sup>1</sup>	332.986 <sup>1</sup>	292.827 <sup>1</sup>

*Nota:* Taula de la xifra de negocis de l'any 2019 segons el tipus de sistema de venda i activitat principal del comerç al detall exceptuant el de vehicles de motor i motocicletes. Extret de “Resultats nacionals. Any 2019. Comerç al detall, de l'Institut Nacional d'Estadística, 2021.

### Indicadors sobre l'ús de les TIC en les empreses (2021-2021)

		Empresas con menos de 10 empleados	Empresas con más de 10 empleados
Disponen de ordenadores	1	85,20	99,26
Tiene conexión a internet	1	82,69	99,01
Tiene conexión a internet y página web	2	27,99	78,32
Utilizan medios sociales	2	35,29	66,57
Realizan ventas por comercio electrónico	1	9,55	26,86
Realizan compras por comercio electrónico	1	17,62	32,27

1. Datos medidos en porcentaje sobre el total de empresas de cada tipo  
2. Datos medidos en porcentaje sobre el total de empresas con conexión a internet de cada tipo

*Nota:* Taula dels indicadors sobre l'ús de les TIC en les empreses del sector comerç a Espanya durant l'any 2020 i el primer trimestre del 2021. Extret d'“Enquesta sobre l'ús de TIC i comerç electrònic a les empreses. Últimes dades”, de l'Institut Nacional d'Estadística, 2021.



## Vendes a través de comerç electrònic empreses del CNAE 10-18 (2021)

Resultados nacionales			
Empresas con 10 o más empleados: Comercio Electrónico en 2020 por agrupación de actividad económica (excepto CNAE 56, 64-66 y 95.1) y tamaño de la empresa			
Ventas por comercio electrónico			
Unidades: porcentajes de empresas, ventas en miles de euros			
	De 10 a 49	De 50 a 249	De 250 y más
<b>1.1. Alimentación bebidas tabaco textil prendas vestir cuero y calzado madera y corcho papel artes gráficas y reproducción de soportes grabados (CNAE 10-18)</b>			
K.1 % de empresas que han realizado ventas por comercio electrónico	28,55	54,36	66,82
K.1.A % de empresas cuyas ventas por comercio electrónico son >= 1% ventas totales	25,93	51,76	65,92
K.1.B % de empresas cuyas ventas por comercio electrónico son >= 2% ventas totales	23,15	49,18	65,18
K.1.C % de empresas cuyas ventas por comercio electrónico son >= 5% ventas totales	20,21	44,69	61,49
K.1.D % de empresas cuyas ventas por comercio electrónico son >= 10% ventas totales	15,64	39,64	59,62
K.1.E % de empresas cuyas ventas por comercio electrónico son >= 25% ventas totales	10,57	26,03	47,34
K.1.F % de empresas cuyas ventas por comercio electrónico son >= 50% ventas totales	7,10	14,90	31,97
K.1.G ventas mediante comercio electrónico (miles de euros)	2.276.567,29	9.356.357,88	23.226.054,10
K.1.H % ventas mediante comercio electrónico sobre el total de ventas	6,59	20,12	37,96
K.1.I % ventas mediante comercio electrónico sobre el total de ventas de las empresas que venden por comercio electrónico	24,74	33,13	49,12
K.1.J Distribución de ventas por comercio electrónico por área geográfica: España(2)	88,10	89,60	91,13
K.1.1 % de empresas que han realizado ventas mediante páginas web o apps	20,95	31,25	30,20
K.1.1.A % de empresas que recibieron pedidos/reservas por su propia página web o app (5)	96,21	88,13	82,97
K.1.1.B % de empresas que recibieron pedidos/reservas por una plataforma digital (marketplace) (5)	27,74	52,17	61,65
K.1.2.A % de empresas cuyas ventas mediante páginas web o apps son >= 1% ventas totales	18,10	24,01	22,76
K.1.2.B % de empresas cuyas ventas mediante páginas web o apps son >= 2% ventas totales	15,24	19,31	16,04
K.1.2.C % de empresas cuyas ventas mediante páginas web o apps son >= 5% ventas totales	12,38	13,78	13,07
K.1.2.D % de empresas cuyas ventas mediante páginas web o apps son >= 10% ventas totales	8,69	9,09	10,65
K.1.2.E % de empresas cuyas ventas mediante páginas web o apps son >= 25% ventas totales	4,59	4,80	5,23
K.1.2.F % de empresas cuyas ventas mediante páginas web o apps son >= 50% ventas totales	1,93	1,10	2,30
K.1.2.G ventas mediante páginas web o apps (miles de euros)	811.537,20	1.090.413,51	3.034.267,72
K.1.2.H % ventas mediante páginas web o apps sobre el total de ventas	2,35	2,35	4,96
K.1.2.I % ventas mediante páginas web o apps sobre el total de ventas de las empresas que venden por páginas web o apps	13,62	7,56	12,13
K.1.3.A % ventas realizadas por su propia página web o app (3)	84,43	77,98	66,85
K.1.3.B % ventas realizadas por marketplace (3)	15,57	22,02	33,15
K.1.4.A % de empresas que vendieron a través de una única plataforma digital (6)	33,76	71,79	73,91
K.1.4.B % de empresas que vendieron a través de dos plataformas digitales (6)	27,24	15,21	6,04
K.1.4.C % de empresas que vendieron a través de tres o más plataformas digitales (6)	39,00	13,00	20,05
K.1.5 % de empresas con ventas en plataformas digitales y la mayoría de las ventas provienen de una sola plataforma digital(7)	42,38	45,00	33,06
K.1.6.A Distribución de ventas mediante páginas web o apps realizadas a hogares (B2C) (3)	31,79	33,34	38,58
K.1.6.B Distribución de ventas mediante páginas web o apps realizadas a otras empresas (B2B) (3)	68,04	65,55	58,11
K.1.6.C Distribución de ventas mediante páginas web o apps realizadas a la Administración Pública (B2G) (3)	0,17	1,11	3,31
K.1.7.A Distribución de ventas mediante páginas web o apps por área geográfica: España(3)	78,83	80,51	88,05

**Nota:** Taula de vendes a través del comerç electrònic de les empreses que pertanyen als grups 10-18 CNAE segons la mida d'aquestes. Extret d'“Empresas amb 10 o més empleats: Comercio Electrónico en 2020 per agrupació d'activitat econòmica (excepte CNAE 56, 64-66 i 95.1) i grandària de l'empresa”, de l'Institut Nacional d'Estadística, 2021.

## Innovacions en el sector comerç (Trimestre 2-2020)

¿Ha utilizado alguna de las siguientes fórmulas para intentar mantener el nivel de actividad anterior a la crisis?. Sectores de actividad

Unidades: porcentajes

Tabla	Gráfico	
		<b>Comercio</b>
		Teletrabajo 29,0
		Comercio electrónico 26,4
		Servicio a domicilio 23,8
		Nuevos productos 14,0
		Nuevos proveedores 9,3
		Nuevos canales de ventas 16,8
		Apertura de nuevos mercados en el interior 4,2
		Apertura de nuevos mercados en el exterior 2,4
		Inversión en digitalización y nuevas tecnologías 16,1
		Innovación de procesos 13,1
		No ha utilizado ninguna fórmula nueva 38,7

**Nota:** Taula d'innovacions implementades en el sector comerç el segon semestre del 2020 per intentar mantenir el nivell d'activitat anterior a la crisi de la Covid-19. Extret d'“Indicadores de confianza empresarial. Mòdul sobre l'impacte de la COVID-19”, de l'Institut Nacional d'Estadística, 2021.

## Factores que han impactat en les empreses del sector comerç (Semestre 2-2020)

### Indicadores de confianza empresarial. Módulo sobre el impacto del COVID-19

Resultados según sectores de actividad. Segundo semestre de 2020

Factores que han tenido impacto en la actividad de su negocio en el segundo semestre de 2020. Sectores de actividad

Unidades: porcentajes

	Comercio		
	Alta	Media	Baja
Entorno macroeconómico	39,9	38,5	21,6
Reducción de la demanda interna de sus productos	43,8	36,0	20,3
Reducción de la demanda exterior de sus productos	15,1	25,9	59,0
Incremento de la morosidad	22,5	34,8	42,7
Dificultades de liquidez	24,0	39,5	36,5
Medidas de protección sanitarias obligatorias	28,7	47,0	24,4
Incremento de los costes laborales unitarios	20,7	46,4	32,9
Regulación económica	23,4	47,4	29,2
Concesión de ERTES	19,7	25,5	54,8
Fiscalidad	28,4	42,3	29,3
Incremento del nivel de digitalización	14,8	43,7	41,5

*Nota:* Taula dels factors que han tingut impacte en l'activitat de les empreses del sector comerç en el segon semestre de 2020. Extret d'"Indicadors de confiança empresarial. Mòdul sobre l'impacte de la COVID-19", de l'Institut Nacional d'Estadística, 2021.

## Previsions de recuperació de l'activitat anterior a la crisi de la Covid-10 en les empreses del sector comerç (Semestre 2-2020)

### Indicadores de confianza empresarial. Módulo sobre el impacto del COVID-19

Resultados según sectores de actividad. Segundo semestre de 2020

Previsiones de recuperación del nivel de actividad anterior a la crisis. Sectores de actividad

Unidades: porcentajes

	Comercio
Primer semestre de 2021	7,1
Segundo semestre de 2021	36,0
En el 2022	30,4
Más tarde	12,2
No cree que lo recupere	14,3

*Nota:* Taula de les previsions de recuperació del nivell d'activitat anterior a la crisi de les empreses del sector comerç Extret d'"Indicadors de confiança empresarial. Mòdul sobre l'impacte de la COVID-19", de l'Institut Nacional d'Estadística, 2021.

## Mesures previstes d'adoptar en les empreses del sector comerç (Semestre 1-2021)

### Indicadores de confianza empresarial. Módulo sobre el impacto del COVID-19

Resultados según sectores de actividad. Segundo semestre de 2020

Medidas que prevé adoptar en el primer semestre de 2021. Sectores de actividad

Unidades: porcentajes

	Comercio		
	Sí	No	No sabe
Tiene pensado implantar nuevos canales de ventas	16,1 <sup>1</sup>	54,7 <sup>1</sup>	29,2 <sup>1</sup>
Apertura de nuevos mercados	6,6 <sup>1</sup>	71,7 <sup>1</sup>	21,7 <sup>1</sup>

*Nota:* Taula de les mesures que les empreses del sector comerç preveuen adoptar en el primer semestre de 2021. Extret d'"Indicadors de confiança empresarial. Mòdul sobre l'impacte de la COVID-19", de l'Institut Nacional d'Estadística, 2021.

## Percentatge d'establiments que mantindran les modificacions establertes en les empreses del sector comerç (Semestre 2-2020)

### Indicadores de confianza empresarial. Módulo de opinión sobre COVID-19

Resultados según sectores de actividad

Porcentaje de establecimientos que habiendo modificado su funcionamiento, lo mantendrán en un futuro (al menos durante los seis próximos meses). Sectores de actividad

	Comercio
Teletrabajo (porcentaje de establecimientos que lo utilizará)	21,5
Teletrabajo (porcentaje de la plantilla que lo utilizará)	34,3
Comercio electrónico	37,8
Servicio a domicilio	34,3
Nuevos productos	21,0
Nuevos proveedores	15,1

*Nota:* Taula del percentatge d'establiments del sector comerç que durant el segon semestre de 2020 han implementat un nou funcionament i que el mantindran (almenys durant els sis pròxims mesos). Extret d'"Indicadors de confiança empresarial. Mòdul d'opinió sobre la COVID-19", de l'Institut Nacional d'Estadística, 2021.

## Moment últim de compra a través d'Internet (2021)

### Uso de productos TIC por las personas de 16 a 74 años

Comercio electrónico

Momento último de compra a través de Internet, por motivos particulares por características demográficas.

Unidades: Número de personas (16 a 74 años) y porcentajes horizontales

Total de personas (16 a 74 años)	Total	Hace más de 1 año	Han comprado hace más de 3 meses y menos de 1 año	Han comprado en los últimos 3 meses
Total Personas	35,236,585	4.7	11.4	55.2
Sexo: Hombre	17,468,412	5.5	12.8	55.7
Sexo: Mujer	17,768,173	4.0	10.1	54.8
Edad: De 16 a 24 años	4,331,716	3.3	13.7	64.6
Edad: De 25 a 34 años	5,192,337	3.3	11.8	74.3
Edad: De 35 a 44 años	6,907,104	5.4	10.9	68.7
Edad: De 45 a 54 años	7,625,149	5.0	12.3	58.3
Edad: De 55 a 64 años	6,480,006	5.9	12.2	39.1
Edad: De 65 a 74 años	4,700,273	4.8	7.1	23.0
Hábitat: Más de 100.000 habitantes y capitales de provincia	14,481,761	4.9	11.7	57.2
Hábitat: De 50.000 a 100.000 habitantes	4,379,087	5.4	11.8	53.6
Hábitat: De 20.000 a 50.000 habitantes	5,417,358	4.5	11.3	56.0
Hábitat: De 10.000 a 20.000 habitantes	4,003,086	4.2	10.2	53.6
Hábitat: Menos de 10.000 habitantes	6,955,293	4.6	11.2	52.5
Tamaño del hogar: Hogares de 1 miembro	3,468,922	6.0	12.1	45.3
Tamaño del hogar: Hogares de 2 miembros	9,613,247	5.0	9.5	45.8
Tamaño del hogar: Hogares de 3 miembros	9,904,907	5.6	11.6	57.6
Tamaño del hogar: Hogares de 4 miembros	9,229,966	3.7	12.8	65.2
Tamaño del hogar: Hogares de 5 ó más miembros	3,019,542	3.2	11.9	58.5
Tipo de hogar: Hogar unipersonal	3,468,922	6.0	12.1	45.3
Tipo de hogar: Padre o madre solo/a que conviva con algún hijo	4,214,430	4.0	12.6	55.2
Tipo de hogar: Pareja sin hijos que convivan en el hogar	6,215,000	4.9	8.7	45.0
Tipo de hogar: Pareja con hijos que convivan en el hogar	17,452,780	4.6	11.9	62.8
Tipo de hogar: Otro tipo de hogar	3,885,452	4.9	11.6	46.5
Convivencia en pareja: Conviviendo con su cónyuge	17,068,949	4.9	10.5	52.5

Convivencia en pareja: Conviviendo con una pareja de hecho	3.445,067	4.1	10.5	67.6
Convivencia en pareja: No convive en pareja	14,722,569	4.7	12.7	55.4
Nacionalidad: española	30,868,247	4.7	11.6	55.8
Nacionalidad: extranjera	4,368,338	5.3	9.8	51.1
<b>Personas que han comprado por Internet en los últimos 12 meses</b>				
Total Personas	23,477,227	..	17.1	82.9
Sexo: Hombre	11,954,459	..	18.6	81.4
Sexo: Mujer	11,522,768	..	15.5	84.5
Edad: De 16 a 24 años	3,391,684	..	17.6	82.4
Edad: De 25 a 34 años	4,467,982	..	13.7	86.3
Edad: De 35 a 44 años	5,493,762	..	13.7	86.3
Edad: De 45 a 54 años	5,384,460	..	17.5	82.5
Edad: De 55 a 64 años	3,326,032	..	23.7	76.3
Edad: De 65 a 74 años	1,413,307	..	23.5	76.5
Hábitat: Más de 100.000 habitantes y capitales de provincia	9,978,966	..	17.0	83.0
Hábitat: De 50.000 a 100.000 habitantes	2,866,086	..	18.1	81.9
Hábitat: De 20.000 a 50.000 habitantes	3,647,553	..	16.8	83.2
Hábitat: De 10.000 a 20.000 habitantes	2,553,418	..	16.0	84.0
Hábitat: Menos de 10.000 habitantes	4,431,205	..	17.6	82.4
Tamaño del hogar: Hogares de 1 miembro	1,990,915	..	21.0	79.0
Tamaño del hogar: Hogares de 2 miembros	5,313,564	..	17.2	82.8
Tamaño del hogar: Hogares de 3 miembros	6,847,827	..	16.7	83.3
Tamaño del hogar: Hogares de 4 miembros	7,199,456	..	16.4	83.6
Tamaño del hogar: Hogares de 5 ó más miembros	2,125,466	..	16.9	83.1
Tipo de hogar: Hogar unipersonal	1,990,915	..	21.0	79.0
Tipo de hogar: Padre o madre solo/a que conviva con algún hijo	2,855,207	..	18.6	81.4
Tipo de hogar: Pareja sin hijos que convivan en el hogar	3,336,560	..	16.2	83.8
Tipo de hogar: Pareja con hijos que convivan en el hogar	13,040,239	..	16.0	84.0
Tipo de hogar: Otro tipo de hogar	2,254,307	..	19.9	80.1
Convivencia en pareja: Conviviendo con su cónyuge	10,755,266	..	16.6	83.4
Convivencia en pareja: Conviviendo con una pareja de hecho	2,693,476	..	13.5	86.5
Convivencia en pareja: No convive en pareja	10,028,485	..	18.6	81.4
Nacionalidad: española	20,814,437	..	17.2	82.8
Nacionalidad: extranjera	2,662,790	..	16.2	83.8

*Nota:* Taula de l'últim moment de compra a través d'Internet segons característiques demogràfiques i per motius particulars de persones de 16 a 74 anys. Extret d'“Ús de productes TIC per les persones de 16 a 74 anys”, de l'Institut Nacional d'Estadística, 2021.

### Ús del comerç electrònic (2020)

Uso de comercio electrónico, por motivos particulares, por características demográficas y frecuencia de uso de compra 2020

Unidades: Número de personas (16 a 74 años) y porcentajes horizontales

	Total	Han comprado alguna vez	Han comprado en los últimos 12 meses	Han comprado en los últimos 3 meses
<b>Total de personas (16 a 74 años)</b>				
Total Personas	35,238,288	66.4	62.6	53.8
Sexo: Hombre	17,472,634	67.6	63.8	54.3
Sexo: Mujer	17,765,654	65.2	61.5	53.4
Edad: De 16 a 24 años	4,305,088	78.7	74.4	61.8
Edad: De 25 a 34 años	5,248,721	85.6	81.7	73.2
Edad: De 35 a 44 años	7,162,898	81.6	78.1	69.2
Edad: De 45 a 54 años	7,557,196	69.4	64.9	55.6
Edad: De 55 a 64 años	6,325,344	49.9	46.1	37.2
Edad: De 65 a 74 años	4,639,041	27.3	24.9	20.5
Hábitat: Más de 100.000 habitantes y capitales de provincia	14,902,451	69.5	66.2	56.6
Hábitat: De 50.000 a 100.000 habitantes	4,454,693	66.7	61.6	54.4
Hábitat: De 20.000 a 50.000 habitantes	5,377,260	67.4	62.3	51.8
Hábitat: De 10.000 a 20.000 habitantes	3,940,311	60.1	57.4	50.8
Hábitat: Menos de 10.000 habitantes	6,563,572	62.1	58.6	50.6
Tamaño del hogar: Hogares de 1 miembro	3,380,755	56.9	52.0	43.6
Tamaño del hogar: Hogares de 2 miembros	9,667,105	55.0	51.4	44.3
Tamaño del hogar: Hogares de 3 miembros	10,353,796	69.9	67.1	57.3
Tamaño del hogar: Hogares de 4 miembros	8,707,161	78.0	74.4	65.0
Tamaño del hogar: Hogares de 5 ó más miembros	3,129,472	67.8	61.2	51.5
Tipo de hogar: Hogar unipersonal	3,380,755	56.9	52.0	43.6
Tipo de hogar: Padre o madre solo/a que conviva con algún hijo	4,780,925	66.9	61.9	51.7
Tipo de hogar: Pareja sin hijos que convivan en el hogar	6,073,478	52.5	49.4	43.5
Tipo de hogar: Pareja con hijos que convivan en el hogar	16,983,803	75.0	71.6	62.0
Tipo de hogar: Otro tipo de hogar	4,019,326	58.5	54.5	45.9
Convivencia en pareja: Conviviendo con su cónyuge	16,970,616	62.2	58.8	51.2
Convivencia en pareja: Conviviendo con una pareja de hecho	3,039,921	81.8	79.2	70.2
Convivencia en pareja: No convive en pareja	15,227,751	68.0	63.6	53.4
Nacionalidad: española	30,898,314	67.1	63.6	55.2
Nacionalidad: extranjera	4,339,974	61.3	55.9	44.0

*Nota:* Taula que mostra l'ús del comerç electrònic segons freqüència de compra, característiques demogràfiques i per motius particulars de persones de 16 a 74 anys de l'any 2020. Extret d'“Ús de productes TIC per les persones de 16 a 74 anys”, de l'Institut Nacional d'Estadística, 2020.

## Ús del comerç electrònic (2021)

Uso de comercio electrónico, por motivos particulares por características demográficas y frecuencia de uso de compra 2021

Unidades: Número de personas (16 a 74 años) y porcentajes horizontales

	Total	Han comprado alguna vez	Han comprado en los últimos 12 meses	Han comprado en los últimos 3 meses
<b>Total de personas (16 a 74 años)</b>				
Total Personas	35,236,585	71.4	66.6	55.2
Sexo: Hombre	17,468,412	73.9	68.4	55.7
Sexo: Mujer	17,768,173	68.9	64.9	54.8
Edad: De 16 a 24 años	4,331,716	81.6	78.3	64.6
Edad: De 25 a 34 años	5,192,337	89.3	86.0	74.3
Edad: De 35 a 44 años	6,907,104	84.9	79.5	68.7
Edad: De 45 a 54 años	7,625,149	75.6	70.6	58.3
Edad: De 55 a 64 años	6,480,006	57.2	51.3	39.1
Edad: De 65 a 74 años	4,700,273	34.9	30.1	23.0
Hábitat: Más de 100.000 habitantes y capitales de provincia	14,481,761	73.8	68.9	57.2
Hábitat: De 50.000 a 100.000 habitantes	4,379,087	70.8	65.4	53.6
Hábitat: De 20.000 a 50.000 habitantes	5,417,358	71.8	67.3	56.0
Hábitat: De 10.000 a 20.000 habitantes	4,003,086	68.0	63.8	53.6
Hábitat: Menos de 10.000 habitantes	6,955,293	68.3	63.7	52.5
Tamaño del hogar: Hogares de 1 miembro	3,468,922	63.4	57.4	45.3
Tamaño del hogar: Hogares de 2 miembros	9,613,247	60.2	55.3	45.8
Tamaño del hogar: Hogares de 3 miembros	9,904,907	74.7	69.1	57.6
Tamaño del hogar: Hogares de 4 miembros	9,229,966	81.7	78.0	65.2
Tamaño del hogar: Hogares de 5 ó más miembros	3,019,542	73.6	70.4	58.5
Tipo de hogar: Hogar unipersonal	3,468,922	63.4	57.4	45.3
Tipo de hogar: Padre o madre solo/a que conviva con algún hijo	4,214,430	71.8	67.7	55.2
Tipo de hogar: Pareja sin hijos que convivan en el hogar	6,215,000	58.6	53.7	45.0
Tipo de hogar: Pareja con hijos que convivan en el hogar	17,452,780	79.3	74.7	62.8
Tipo de hogar: Otro tipo de hogar	3,885,452	62.9	58.0	46.5
Convivencia en pareja: Conviviendo con su cónyuge	17,068,949	67.9	63.0	52.5
Convivencia en pareja: Conviviendo con una pareja de hecho	3,445,067	82.3	78.2	67.6
Convivencia en pareja: No convive en pareja	14,722,569	72.8	68.1	55.4
Nacionalidad: española	30,868,247	72.1	67.4	55.8
Nacionalidad: extranjera	4,368,338	66.3	61.0	51.1

*Nota:* Taula que mostra l'ús del comerç electrònic segons freqüència de compra, característiques demogràfiques i per motius particulars de persones de 16 a 74 anys de l'any 2021. Extret d'“Ús de productes TIC per les persones de 16 a 74 anys”, de l'Institut Nacional d'Estadística, 2021.

## Nombre de compres a través d'Internet (últims 3 mesos 2020)

Número de veces que se ha comprado, por motivos particulares, a través de Internet en los últimos 3 meses, por características demográficas y rango

Unidades: Número de personas (16 a 74 años) y porcentajes horizontales

	Total	1 ó 2 veces	De 3 a 5 veces	De 6 a 10 veces	Más de 10 veces	No ha comprado a través de Internet en los últimos 3 meses
<b>Total de personas (16 a 74 años)</b>						
Total Personas	35,238,288	22.5	16.1	7.5	7.7	46.2
Sexo: Hombre	17,472,634	22.9	16.7	7.1	7.6	45.7
Sexo: Mujer	17,765,654	22.2	15.6	7.8	7.8	46.6
Edad: De 16 a 24 años	4,305,088	32.7	18.5	5.5	5.0	38.2
Edad: De 25 a 34 años	5,248,721	27.8	23.7	10.5	11.2	26.8
Edad: De 35 a 44 años	7,162,898	24.6	19.5	11.8	13.3	30.8
Edad: De 45 a 54 años	7,557,196	22.3	18.0	7.4	8.0	44.4
Edad: De 55 a 64 años	6,325,344	17.8	10.0	5.5	3.9	62.8
Edad: De 65 a 74 años	4,639,041	10.7	5.6	2.2	2.0	79.5
Hábitat: Más de 100.000 habitantes y capitales de provincia	14,902,451	23.0	17.9	7.4	8.3	43.4
Hábitat: De 50.000 a 100.000 habitantes	4,454,693	26.1	13.8	6.0	8.6	45.6
Hábitat: De 20.000 a 50.000 habitantes	5,377,260	21.1	16.1	7.7	6.9	48.2
Hábitat: De 10.000 a 20.000 habitantes	3,940,311	19.7	15.6	7.8	7.7	49.2
Hábitat: Menos de 10.000 habitantes	6,563,572	22.0	14.1	8.3	6.2	49.4
Tamaño del hogar: Hogares de 1 miembro	3,380,755	19.1	12.7	6.0	5.8	56.4
Tamaño del hogar: Hogares de 2 miembros	9,667,105	19.0	13.4	5.7	6.3	55.7
Tamaño del hogar: Hogares de 3 miembros	10,353,796	23.9	17.4	7.9	8.2	42.7
Tamaño del hogar: Hogares de 4 miembros	8,707,161	27.2	19.1	9.3	9.4	35.0
Tamaño del hogar: Hogares de 5 ó más miembros	3,129,472	19.6	16.1	8.3	7.6	48.5
Tipo de hogar: Hogar unipersonal	3,380,755	19.1	12.7	6.0	5.8	56.4
Tipo de hogar: Padre o madre solo/a que conviva con algún hijo	4,780,925	23.1	16.7	5.7	6.2	48.3
Tipo de hogar: Pareja sin hijos que convivan en el hogar	6,073,478	17.7	13.1	6.3	6.5	56.5
Tipo de hogar: Pareja con hijos que convivan en el hogar	16,983,803	25.1	18.7	9.1	9.0	38.0
Tipo de hogar: Otro tipo de hogar	4,019,326	21.0	12.1	5.8	7.0	54.1
Convivencia en pareja: Conviviendo con su cónyuge	16,970,616	20.8	14.1	7.9	8.5	48.8
Convivencia en pareja: Conviviendo con una pareja de hecho	3,039,921	24.2	24.0	9.4	12.6	29.8
Convivencia en pareja: No convive en pareja	15,227,751	24.2	16.9	6.6	5.8	46.6
Nacionalidad: española	30,898,314	22.9	16.8	7.9	7.6	44.8
Nacionalidad: extranjera	4,339,974	19.9	11.7	4.3	8.2	56.0



*Nota:* Taula que mostra el nombre de compres efectuades per Internet en els últims 3 mesos segons característiques demogràfiques, rang i per motius particulars de persones de 16 a 74 anys l'any 2020. Extret d'“Ús de productes TIC per les persones de 16 a 74 anys”, de l'Institut Nacional d'Estadística, 2020.

### Nombre de compres a través d'Internet (últims 3 mesos 2021)

Número de veces que se ha comprado, por motivos particulares, a través de Internet en los últimos 3 meses, por características demográficas y rango.

Unidades: Número de personas (16 a 74 años) y porcentajes horizontales

	Total	1 ó 2 veces	De 3 a 5 veces	De 6 a 10 veces	Más de 10 veces	No ha comprado a través de Internet en los últimos 3 meses
<b>Total de personas (16 a 74 años)</b>						
Total Personas	35,236,585	23.4	17.1	6.6	8.1	44.8
Sexo: Hombre	17,468,412	22.9	17.2	6.7	8.9	44.3
Sexo: Mujer	17,768,173	23.9	17.0	6.5	7.3	45.2
Edad: De 16 a 24 años	4,331,716	27.8	20.9	8.5	7.3	35.4
Edad: De 25 a 34 años	5,192,337	25.9	26.3	9.5	12.5	25.7
Edad: De 35 a 44 años	6,907,104	27.2	19.4	8.7	13.3	31.3
Edad: De 45 a 54 años	7,625,149	27.2	16.7	6.7	7.7	41.7
Edad: De 55 a 64 años	6,480,006	19.2	11.7	3.8	4.4	60.9
Edad: De 65 a 74 años	4,700,273	10.8	8.2	1.9	2.1	77.0
Hábitat: Más de 100.000 habitantes y capitales de provincia	14,481,761	24.4	17.6	6.2	8.9	42.8
Hábitat: De 50.000 a 100.000 habitantes	4,379,087	23.2	14.8	8.6	7.0	46.4
Hábitat: De 20.000 a 50.000 habitantes	5,417,358	22.7	19.1	7.0	7.2	44.0
Hábitat: De 10.000 a 20.000 habitantes	4,003,086	22.5	15.9	6.8	8.4	46.4
Hábitat: Menos de 10.000 habitantes	6,955,293	22.6	16.6	5.5	7.8	47.5
Tamaño del hogar: Hogares de 1 miembro	3,468,922	20.5	13.5	5.1	6.3	54.7
Tamaño del hogar: Hogares de 2 miembros	9,613,247	19.1	15.4	4.9	6.4	54.2
Tamaño del hogar: Hogares de 3 miembros	9,904,907	24.7	18.6	7.5	6.7	42.4
Tamaño del hogar: Hogares de 4 miembros	9,229,966	26.6	19.1	7.5	12.1	34.8
Tamaño del hogar: Hogares de 5 ó más miembros	3,019,542	26.9	15.9	7.6	8.1	41.5
Tipo de hogar: Hogar unipersonal	3,468,922	20.5	13.5	5.1	6.3	54.7
Tipo de hogar: Padre o madre solo/a que conviva con algún hijo	4,214,430	24.9	18.3	4.7	7.3	44.8
Tipo de hogar: Pareja sin hijos que convivan en el hogar	6,215,000	18.2	14.8	5.2	6.9	55.0
Tipo de hogar: Pareja con hijos que convivan en el hogar	17,452,780	26.2	19.4	8.0	9.3	37.2
Tipo de hogar: Otro tipo de hogar	3,885,452	20.6	12.6	5.9	7.4	53.5
Convivencia en pareja: Conviviendo con su cónyuge	17,068,949	22.5	15.4	6.0	8.6	47.5
Convivencia en pareja: Conviviendo con una pareja de hecho	3,445,067	23.5	21.3	10.5	12.4	32.4
Convivencia en pareja: No convive en pareja	14,722,569	24.5	18.1	6.3	6.6	44.6
Nacionalidad: española	30,868,247	23.9	17.2	6.9	7.9	44.2
Nacionalidad: extranjera	4,368,338	20.3	16.2	4.5	10.0	48.9

*Nota:* Taula que mostra el nombre de compres efectuades per Internet en els últims 3 mesos segons característiques demogràfiques, rang i per motius particulars de persones de 16 a 74 anys l'any 2021. Extret d'“Ús de productes TIC per les persones de 16 a 74 anys”, de l'Institut Nacional d'Estadística, 2021.

### Valor de les compres a través d'Internet (últims tres mesos 2020)

	Total	Menos de 50 euros	De 50 a menos de 100 euros	De 100 a menos de 300 euros
<b>Total de personas (16 a 74 años)</b>				
Total Personas	35.238.288 <sup>1</sup>	9,6 <sup>1</sup>	11,4 <sup>1</sup>	15,0 <sup>1</sup>
Sexo: Hombre	17.472.634 <sup>1</sup>	8,8 <sup>1</sup>	11,4 <sup>1</sup>	15,0 <sup>1</sup>
Sexo: Mujer	17.765.654 <sup>1</sup>	10,4 <sup>1</sup>	11,4 <sup>1</sup>	15,0 <sup>1</sup>
Edad: De 16 a 24 años	4.305.088 <sup>1</sup>	17,9 <sup>1</sup>	17,4 <sup>1</sup>	14,2 <sup>1</sup>
Edad: De 25 a 34 años	5.248.721 <sup>1</sup>	11,6 <sup>1</sup>	15,5 <sup>1</sup>	21,1 <sup>1</sup>
Edad: De 35 a 44 años	7.162.898 <sup>1</sup>	11,1 <sup>1</sup>	13,3 <sup>1</sup>	19,0 <sup>1</sup>
Edad: De 45 a 54 años	7.557.196 <sup>1</sup>	9,4 <sup>1</sup>	10,9 <sup>1</sup>	15,4 <sup>1</sup>

*Nota:* Taula del valor de les compres efectuades per Internet en els últims tres mesos segons característiques demogràfiques, rang i per motius particulars de persones de 16 a 74 anys l'any 2020. Extret d'"Ús de productes TIC per les persones de 16 a 74 anys", de l'Institut Nacional d'Estadística, 2020.

### Valor de les compres a través d'Internet (últims tres mesos 2021)

	Total	Menos de 50 euros	De 50 a menos de 100 euros	De 100 a menos de 300 euros
<b>Total de personas (16 a 74 años)</b>				
Total Personas	35.236.585 <sup>1</sup>	9,5 <sup>1</sup>	14,1 <sup>1</sup>	15,3 <sup>1</sup>
Sexo: Hombre	17.468.412 <sup>1</sup>	8,5 <sup>1</sup>	13,8 <sup>1</sup>	14,8 <sup>1</sup>
Sexo: Mujer	17.768.173 <sup>1</sup>	10,4 <sup>1</sup>	14,5 <sup>1</sup>	15,8 <sup>1</sup>
Edad: De 16 a 24 años	4.331.716 <sup>1</sup>	16,3 <sup>1</sup>	19,8 <sup>1</sup>	18,0 <sup>1</sup>
Edad: De 25 a 34 años	5.192.337 <sup>1</sup>	11,9 <sup>1</sup>	18,9 <sup>1</sup>	20,6 <sup>1</sup>
Edad: De 35 a 44 años	6.907.104 <sup>1</sup>	10,2 <sup>1</sup>	14,1 <sup>1</sup>	19,8 <sup>1</sup>
Edad: De 45 a 54 años	7.625.149 <sup>1</sup>	9,3 <sup>1</sup>	15,5 <sup>1</sup>	16,1 <sup>1</sup>

*Nota:* Taula del valor de les compres efectuades per Internet en els últims tres mesos segons característiques demogràfiques, rang i per motius particulars de persones de 16 a 74 anys l'any 2021. Extret d'"Ús de productes TIC per les persones de 16 a 74 anys", de l'Institut Nacional d'Estadística, 2021.

### Motius per no realitzar compres per Internet (últims tres mesos 2021)

	Total	Prefiere comprar personalmente en una tienda	Dificultad para realizar los pedidos	Preocupación por los gastos de envío	Preocupación por la recepción o los plazos de entrega	Preocupación por la privacidad o seguridad en el pago	Falta de confianza en la devolución de los productos, reclamaciones e indemnizaciones
<b>Total de personas (16 a 74 años)</b>							
Sexo: Hombre	17.468.412 <sup>1</sup>	30,5 <sup>1</sup>	9,5 <sup>1</sup>	9,3 <sup>1</sup>	9,9 <sup>1</sup>	16,8 <sup>1</sup>	16,6 <sup>1</sup>
Sexo: Mujer	17.768.173 <sup>1</sup>	33,7 <sup>1</sup>	11,3 <sup>1</sup>	10,7 <sup>1</sup>	10,5 <sup>1</sup>	19,2 <sup>1</sup>	17,6 <sup>1</sup>
Edad: De 16 a 24 años	4.331.716 <sup>1</sup>	22,4 <sup>1</sup>	3,1 <sup>1</sup>	7,7 <sup>1</sup>	8,7 <sup>1</sup>	11,7 <sup>1</sup>	12,3 <sup>1</sup>
Edad: De 25 a 34 años	5.192.337 <sup>1</sup>	19,5 <sup>1</sup>	3,4 <sup>1</sup>	5,8 <sup>1</sup>	7,2 <sup>1</sup>	9,4 <sup>1</sup>	11,0 <sup>1</sup>

*Nota:* Taula dels motius per no realitzar compres o encarregar béns/serveis per Internet en els últims tres mesos segons característiques demogràfiques i per motius particulars de

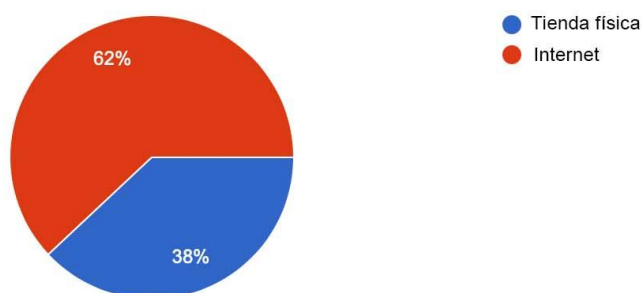
persones de 16 a 34 anys l'any 2021. Extret d'“Ús de productes TIC per les persones de 16 a 74 anys”, de l'Institut Nacional d'Estadística, 2021.

## **Annex 1.2: Enquesta per a 203 persones residents i en situació d'ocupació a Espanya dels rangs d'edat des de la generació y fins a la generació z.**

### Pregunta 1

Cuando compras regalos, ¿mayoritariamente lo haces a través de Internet o en tienda física?

203 respuestas



*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 1 de l'enquesta.

### Pregunta 2

¿Por qué motivo los compras a través de ese canal?

203 respuestas

Porque me es más practico

Es más fácil y más barato

Es mas rapido

Porque así puedo ver el producto.

Porque así puedo ver el producto.

Tradicional

Porque me da confianza el servicio

Perquè em sembla més còmoda i m'agrada perquè abans de comprar-ho puc veure millor.

Normalmente encuentro más variedad de productos

Por dos motivos, en primer lugar porque por internet puedo encontrar mucha más variedad del producto deseado, comparar precios e incluso obtener alguna rebaja por fidelización o ser nueva clienta. Y por otro lado, porque al vivir en un pueblo, es muy habitual que no pueda acercarme a la tienda física

Porque así lo veo personalmente

Puedo ver y tocar el producto

Por poder ver físicamente lo que compro

Probar el producto y tenerlo en las manos para ver la calidad

Tiempo

Me es más cómodo comprar por internet

Me gusta poder comparar otras ocasiones

Prefiero ver la calidad real del producto (tela, tamaño...).

Mejor atención

Porque te ahorras desplazarte

Porque es más cómodo

Por comodidad

Falta de tiempo

Comodidad y tiempo

Prefiero ver las cosas como son en persona antes que por internet ya que te pueden vender un producto que luego no es el mismo

No me desplazo, es más rápido y cómodo

Siempre encuentro lo que busco y a menor precio

Porque prefiero verlos

Me gusta ver el producto físico

Mayor catálogo y diversidad

Se me es mas facil

En mi caso prefiero ver lo que voy a comprar..sobretudo si es ropa o calzado

Comoditat i fiabilitat

Ayuda al pequeño negocio

Encuentro el producto más rápido y también por falta de tiempo.

Porque me da confianza

Fiabilidad del estado del producto

Por familiares

Porque lo tienes al momento y lo tienes bien sin daños

Veo el producto

Es más cómodo

Porque prefiero ir a comprarlo

Me gusta ver el producto antes de adquirirlo

Porque evito tener que desplazarme

Me es más cómodo por Internet

Rapidez

Comodidad

Porque no tengo que desplazarme

Por falta de tiempo

Es mas cómodo

Porque hay mejores precios

Me gusta comparar páginas y precios



Normalmente encuentro más variedad de productos
Porque trabajo muchas horas y no tengo tiempo
Porque es más rápido
Para mi es más cómodo
Porque así no me desplazo
Porque no tengo tiempo
Porque prefiero verlo en persona
Porque encuentro mejores precios
Prefiero ver y tocar los productos antes de comprarlos
Es mucho más cómodo porque no tienes que desplazarte
Rapidez
Porque es más rápido
Porque no es lo mismo verlo en persona que comprar una cosa que no estás viendo
Mejores precios
Por falta de tiempo
Para comparar páginas y precios
Porque prefiero que me atiendan personas con las que pueda hablar físicamente
Hay más variedad de productos
Prefiero ver los productos en persona
Más rápido
Considero que es más cómodo
Me gusta más ver físicamente lo que compro
Mejores precios
Porque no tengo mucho tiempo
Porque presencialmente las dependientas me ayudan a encontrar lo que quiero

Porque es más barato

No pierdo tanto tiempo desplazándome y buscando

Me gusta tocar los productos

Comodidad

Considero que es más cómodo

Prefiero ver físicamente las cosas antes de comprarlas

Siempre encuentro mejores precios

Por falta de tiempo

Es más rápido

Porque es más cómodo

Porque es un trato más cercano

No tengo tiempo para ir a tiendas

Prefiero Internet

No me gustan las tiendas porque hay mucha gente

Me gusta ver las cosas antes

Normalmente encuentro mejores precios

Porque en Internet ves una cosa y te llega otra

Prefiero las tiendas porque te ayudan más

Porque es más cómodo

Más cómodo

Por falta d tiempo

Prefiero verlo antes

Porque es más directo y rápido

Porque es más cómodo

Evito desplazarme

Me gusta ver los productos y tocarlos

Ayudas a las pequeñas empresas

Por comodidad

Porque lo tengo al momento

Porque es más práctico

Porque evito desplazarme

Por comodidad

Porque es más barato

En Internet hay mejores precios

Prefiero tocar y ver los productos

Porque no tengo que esperar a que lo envíen

Porque así lo tengo al momento

Porque prefiero ver los productos

Porque es más barato

Por falta de tiempo

Porque así me ayudan a escoger los productos personalmente

Porque así no tengo que coger el coche

Porque consigo productos más baratos

Prefiero ver los productos

Porque los tengo al momento

Por comodidad

Porque prefiero ver los productos

Es mas comodo

Tiempo

No tengo coche para ir a tiendas

Porque no estoy nunca en casa y no pueden entregarme paquetes, así que voy a tiendas

Comodidad

Por falta de tiempo

Porque siempre hay ofertas

Porque hay más variedad al haber más tiendas online

Porque trabajo mucho y no tengo tiempo

Porque hay más variedad de productos

Porque prefiero ver y tocar los productos antes de comprarlos

Porque así evito desplazarme

Porque prefiero que me atiendan en persona

Porque es más cómodo

Porque considero que es más comodo

Por precios

Más variedad de productos

Porque en las tiendas me agobio

Tiempo

Porque me gusta ver lo que compro

Porque así no me desplazo

Porque prefiero que me atiendan en persona

Por comodidad

Porque hay más tiendas en las que puedes comparar

Porque es más barato

Porque es más cómodo y fácil

Por falta de tiempo

Porque es más rápido

Variedad de productos

Hay más cosas en Internet

Porque no tengo tiempo

Porque es mas comodo

Porque prefiero ver los productos antes

Porque es más barato

Por la variedad

Comodidad

Rapidez

Por falta de tiempo

Por la variedad de cosas que encuentras en Internet

Más rapido y comodo

Porque es mas comodo

No me gusta comprar productos sin verlos antes

Porque es más barato

Porque hay más cosas

Comodidad

Es más rápido

Porque no me fio de poner mi número de tarjeta

Porque me gusta más ver los productos

Es mas rapido

Por la comodidad

Prefiero ver los productos antes

Por el precio

Porque hay más cosas

Porque es más barato

Por la rapidez

Porque no me gusta tener que ir hasta las tiendas

Porque me gusta más ver los productos

Porque es mucho más cómodo

Por la comodidad

Porque prefiero ver los productos antes de comprarlos

Porque hay mejores precios

Porque hay más cosas

Porque así no tengo que desplazarme

Por los precios

Porque tienes el producto al momento

Porque es más cómodo

Porque evito tener que desplazarme

Por la variedad de productos que puedes encontrar

Porque es más barato

Porque no tengo tiempo

Porque me gusta más que una persona me pueda ayudar y ver el producto físicamente

Porque es mucho mas comodo

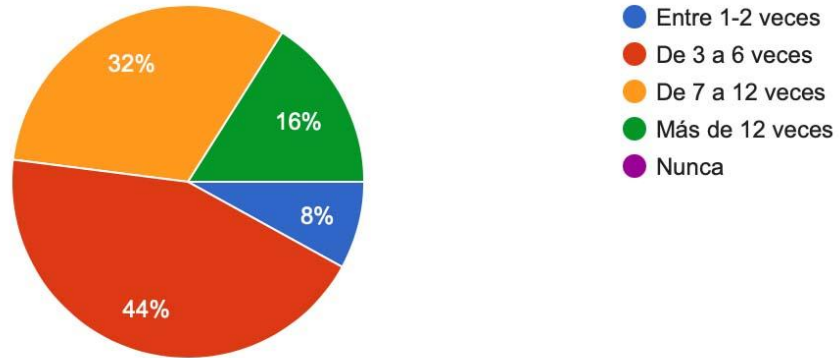
*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 2 de l'enquesta.



### Pregunta 3

En el último año, cuántas veces has comprado regalos?

203 respuestas

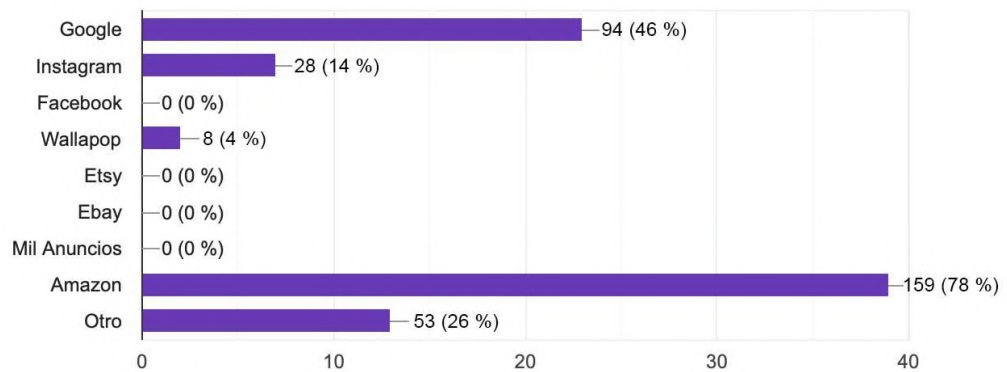


*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 3 de l'enquesta.

### Pregunta 4

¿Por qué canal sueles buscar los regalos?

203 respuestas

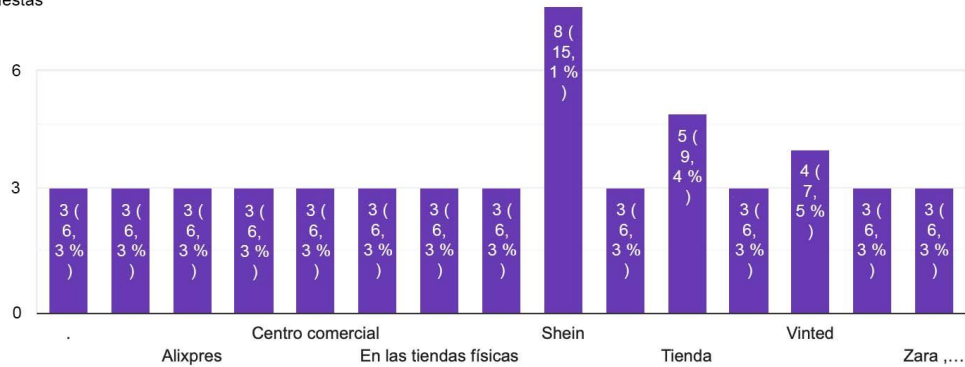


*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 4 de l'enquesta.

## Pregunta 5

En el caso de haber contestado otro, ¿cuál?

53 respuestas



*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 5 de l'enquesta.

## Pregunta 6

¿Con cuánta antelación sueles mirar regalos para comprar?

203 respuestas

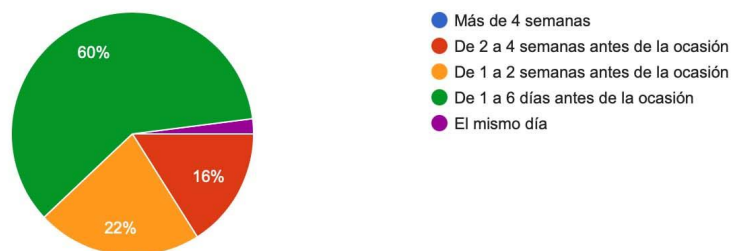


*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 6 de l'enquesta.

## Pregunta 7

¿Con cuánta antelación sueles comprar los regalos?

203 respuestas

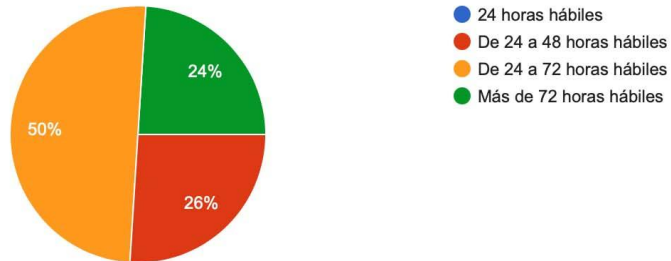


*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 7 de l'enquesta.

### Pregunta 8

¿Cuál es el plazo máximo que estás dispuesto a esperar desde que haces el pedido hasta que te llega?

203 respuestas

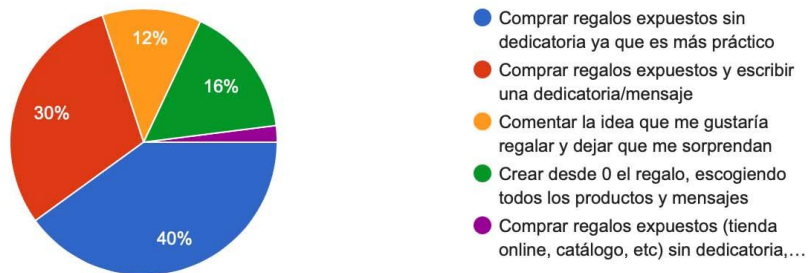


Nota: Resultats de les respostes a la pregunta 8 de l'enquesta.

### Pregunta 9

¿Por qué regalos te decantas a la hora de comprar?

203 respuestas

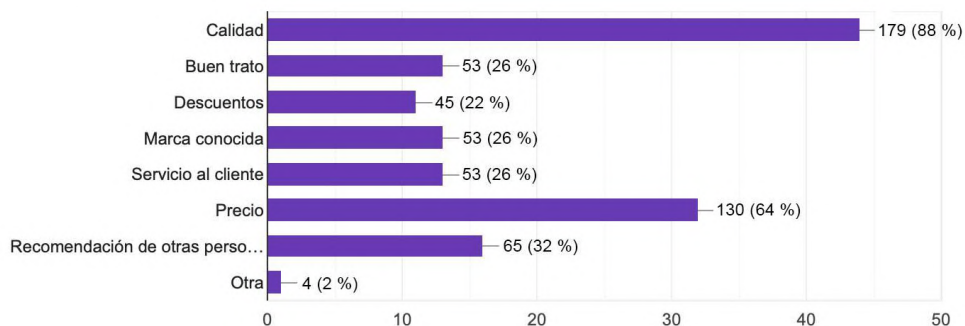


Nota: Resultats de les respostes a la pregunta 9 de l'enquesta.

### Pregunta 10

¿Cuáles de las siguientes cualidades son importantes para ti cuando escoges un regalo?

203 respuestas



Nota: Resultats de les respostes a la pregunta 10 de l'enquesta.

## Pregunta 11

En el caso de haber contestado otra, ¿cuál/es?

4 respuestas

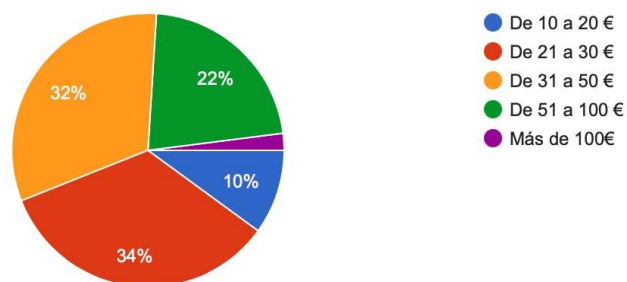
Creatividad y resultado final
Els seus gustos i que ho pugui aprofitar
.
Precio

*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 11 de l'enquesta.

## Pregunta 12

¿Cuánto dinero sueles destinar a la compra de regalos?

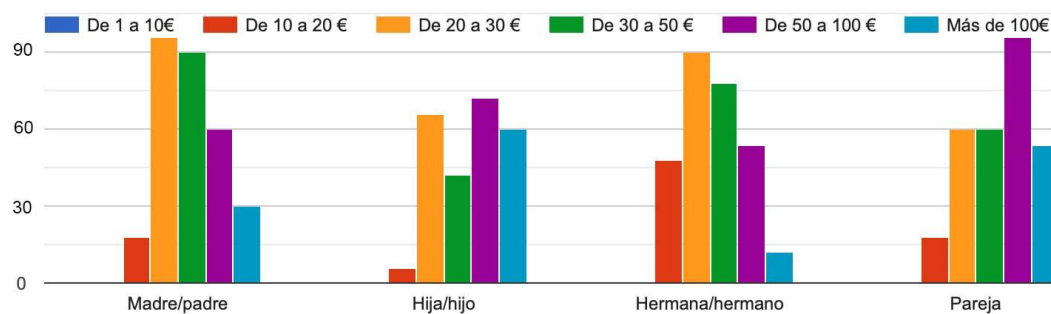
203 respuestas



*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 12 de l'enquesta.

## Pregunta 13

¿Cuánto dinero destinarías a un regalo para tu...?

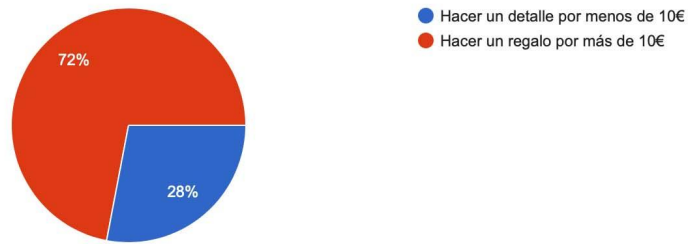


*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 13 de l'enquesta.

## Pregunta 14

¿Qué prefieres?

203 respuestas

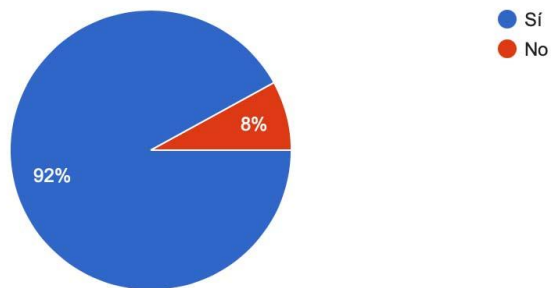


*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 12 de l'enquesta.

## Pregunta 15

¿Estás dispuesto a pagar más por un producto personalizado?

203 respuestas

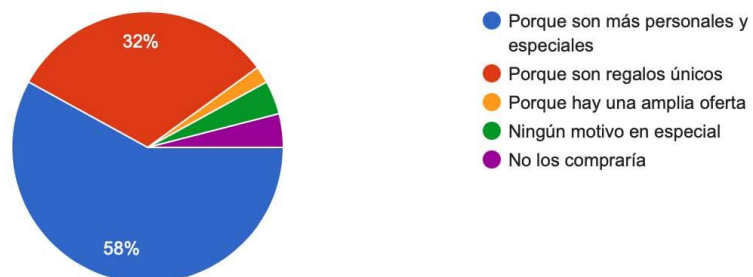


*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 15 de l'enquesta.

## Pregunta 16

¿Por qué razón compras o comprarías regalos personalizados?

203 respuestas

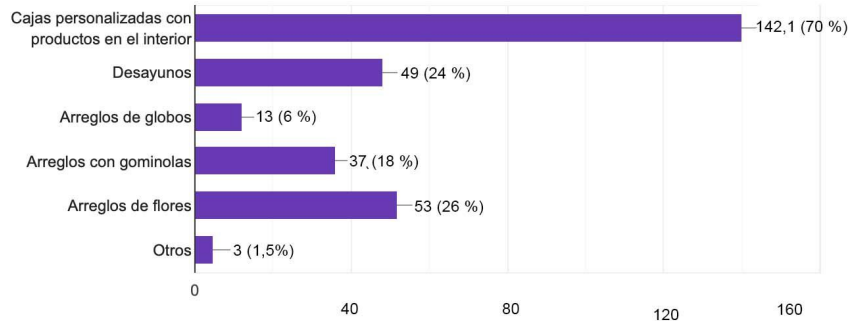


*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 16 de l'enquesta.

## Pregunta 17

¿Qué tipos de regalos personalizados prefieres o preferirías en el caso de comprarlos?

203 respuestas



*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 17 de l'enquesta.

## Pregunta 18

En el caso de haber contestado otros, ¿cuál/les?

3 respuestas

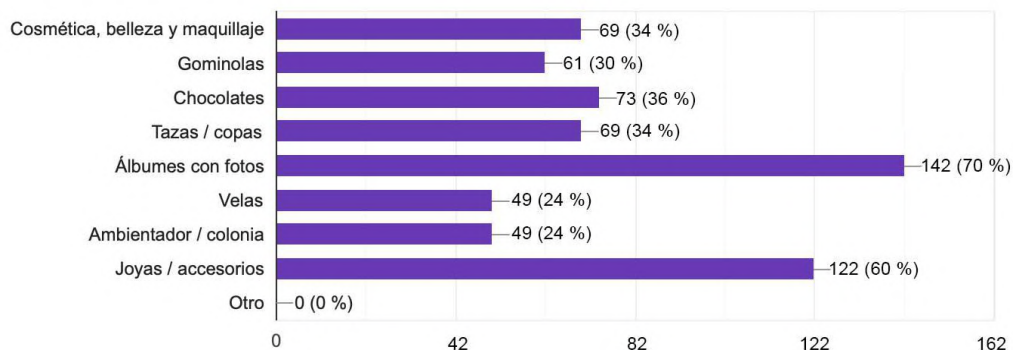


*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 18 de l'enquesta.

## Pregunta 19

¿Qué tipo de producto/s escogerías en el momento de comprar un regalo personalizado?

203 respuestas



*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 19 de l'enquesta.



## Pregunta 20

En el caso de haber contestado otro, ¿cuál?

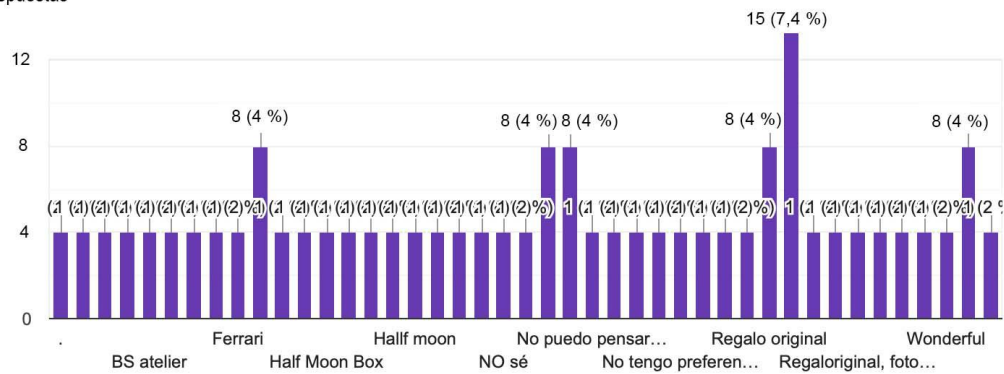
0 respuestas

*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 20 de l'enquesta.

## Pregunta 21

¿Cuál es la primera marca que te viene a la cabeza cuando piensas en regalos personalizados?

203 respuestas

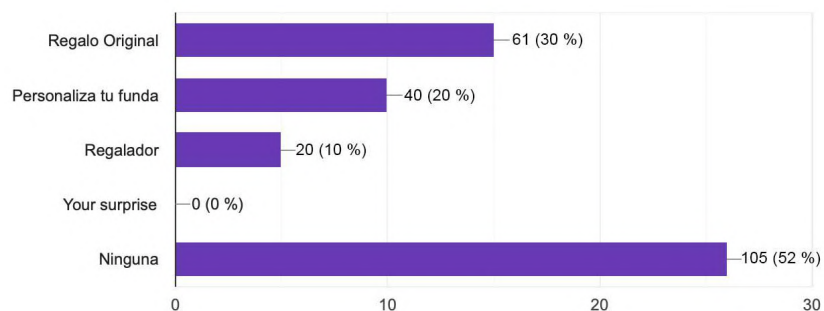


*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 21 de l'enquesta.

## Pregunta 22

¿Cuál(es) de las siguientes marcas conoces?

203 respuestas

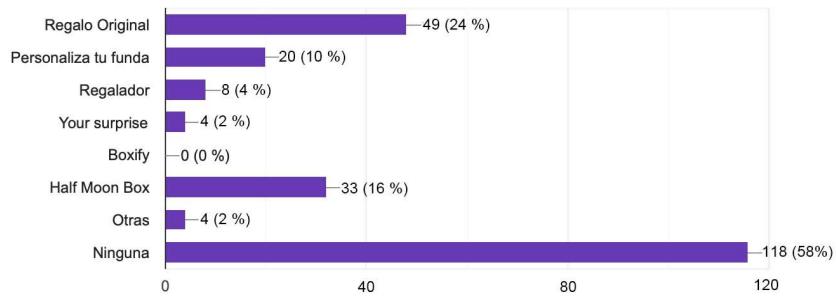


*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 22 de l'enquesta.

### Pregunta 23

¿Cuál(es) de las siguientes marcas has comprado alguna vez?

203 respuestas



*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 19 de l'enquesta.

### Pregunta 24

En el caso de haber contestado otras, ¿cuál/es?

1 respuesta

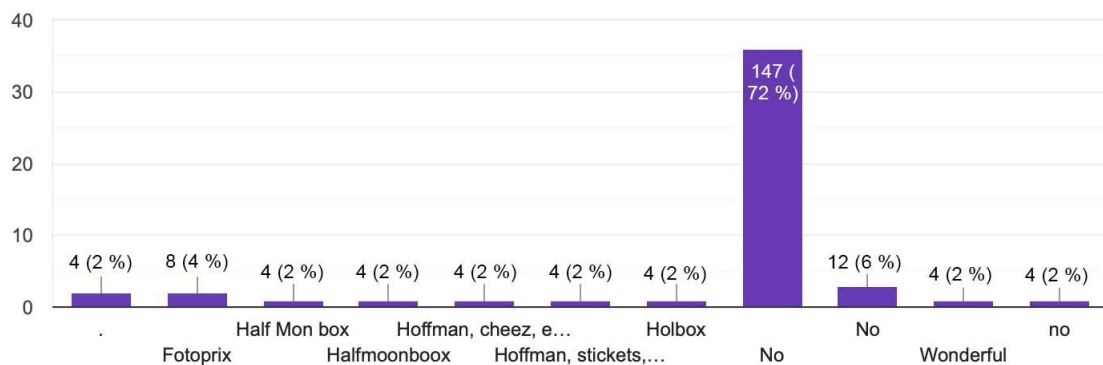
No

*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 24 de l'enquesta.

### Pregunta 25

¿Conoces alguna otra más?

203 respuestas

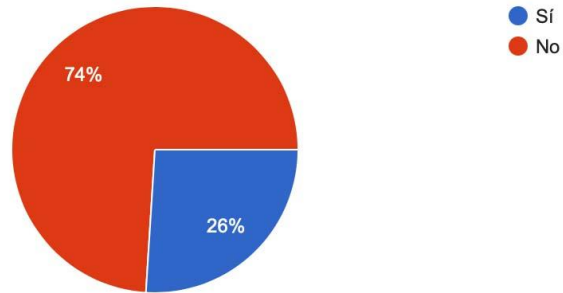


*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 25 de l'enquesta.

## Pregunta 26

¿Conoces Half Moon Box?

203 respuestas

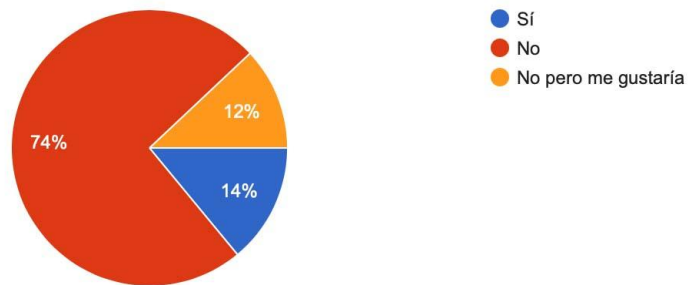


*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 26 de l'enquesta.

## Pregunta 27

¿Has comprado algún regalo personalizado en Half Moon Box?

203 respuestas

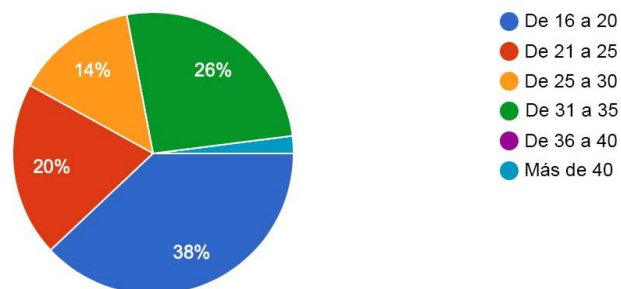


*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 27 de l'enquesta.

## Pregunta 28

Edad

203 respuestas

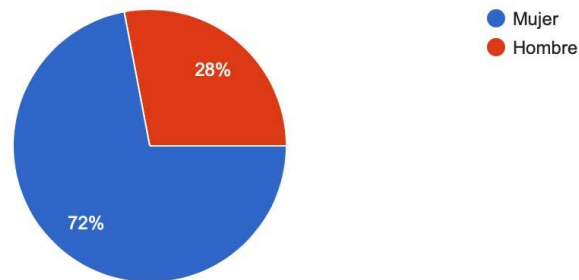


*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 28 de l'enquesta.

## Pregunta 29

Sexo

203 respuestas



*Nota:* Resultats de les respostes a la pregunta 29 de l'enquesta.

### **Annex 1.3: Entrevista qualitativa exploratòria**

#### Entrevista qualitativa exploratòria realitzada a Aura, CEO de Aura's Personality, una emprenedora del sector dels regals personalitzats

**Entrevistadora:** Buenos días, Aura. Si quieres te explico un poco como funciona todo y el objetivo de la entrevista.

**Entrevistada:** Hola Judith. Vale perfecto.

**Entrevistadora:** El motivo de esta entrevista es porque estoy haciendo el trabajo de final de carrera y estoy estudiando el mercado de los regalos personalizados y buscando información, encontré que había un mercado dedicado a ese tipo de productos más artesanales que era Etsy.

**Entrevistada:** Si, yo te puedo comentar tanto las cosas buenas, como las cosas malas, porque tiene de todo.

**Entrevistadora:** Claro, más que nada para tener información de primera mano de cómo realmente funciona, para saber si es un mercado que funciona bien, que funciona mal. Y no solamente Etsy, sino que también me gustaría saber para completar el estudio de mercado, qué tipo de público tienes y cuáles son sus características para realizar un perfil. Y así me cuentas un poco. Empezamos por cómo es, Etsy cómo funciona, las partes buenas, las partes malas, los impuestos, ventas, compras y cositas así que me quieras contar.

**Entrevistada:** Vale perfecto, si quieres te cuento primero las cosas buenas, ¿vale?

**Entrevistadora:** ¡Perfecto!

**Entrevistada:** Lo bueno que tiene, sobre todo, que es el punto más fuerte, es que tú cuando estás dentro de esta plataforma te da la oportunidad de que cualquier persona pueda comprar, sea en España, sea de fuera, sea de cualquier parte del mundo. Esto es como un

punto bastante positivo, aunque aparte de eso tienes que pagar una tarifa por exponer tus productos, esta plataforma es como si fuera Amazon. Pues te atrae clientes, en el sentido de que si tú sabes poner bien los títulos, las descripciones y textos con palabras clave, pues puede fácilmente cuando alguien esté buscando algo en Google puedes aparecer en Google, ya que al final en Google todo el mundo acaba buscando y eso también es muy importante, que es una de las cosas buenas.

**Entrevistadora:** Vale.

**Entrevistada:** Más cosas buenas. A ver si quieres hacer una web propia no puedes porque la plataforma ya es en sí como una web, pero bueno, es como una web SEO. ¿Qué pasa?, que no tienes tu propio dominio. Sería como un punto desfavorable, pero si tú vas con prisa y dices pues sí, es que quiero abrirme ya una tienda. Pues Etsy te da la opción de crearla poniendo los productos, el nombre y ya la has creado.

**Entrevistadora:** Vale. O sea, ¿no te da la opción de crear la página desde cero?

**Entrevistada:** No, o sea, tú no puedes poner tu imagen, la imagen de tu empresa, no puedes personalizarla porque no tienes ninguna plantilla ni nada, sino que directamente pones los productos que es lo que te deja hacer únicamente.

Es como subir productos y ya está y claro, eso te limita mucho. Al fin y al cabo, si quieres hacerte una página, tienes que recurrir a otras opciones, pero esto es como Amazon, un portal de vendedores en el que entras y te aparecen todos los productos expuestos. Pues es básicamente lo mismo, pero Etsy es más artesanal.

**Entrevistadora:** Sí, exacto, sí. Es como un intermediario, una plataforma de compra dedicada al mercado. Vale. ¿Y la parte negativa?

**Entrevistada:** A ver, yo porque ya llevo dos o tres años, pero últimamente no sé qué políticas habré infringido. No sé si viste mis historias, que lo comenté también por Instagram, que por ejemplo, por un pedido de 100 € el 75% de este dinero me lo tienen bloqueado en una cuenta y el dinero no lo puedo sacar. ¿Por qué? Pues según lo que me han enviado, habré infringido algún derecho de autor al crear un cojín con cientos de Dragon Ball para el día del padre, aunque el diseño era mío.

**Entrevistadora:** supongo que sería por el copyright.

**Entrevistada:** Pues me lo han bloqueado. Así que en esta página fácilmente te pueden bloquear y tu dinero se va a quedar ahí unos tres meses.

**Entrevistadora:** Ostras.

**Entrevistada:** Sí, claro. Es que el 75% es mucho. Y por suerte no tengo solo ese, sino que tengo más canales de venta y genero suficiente dinero para ir comprando material y todo, pero si solamente estuviera en él pues creo que no podría sustentarme.

**Entrevistadora:** Claro, porque realmente también he estado viendo que hay como muchos impuestos, no impuestos sino tasas, o sea que pagar a ellos por vender tu en esa plataforma, ¿no?

**Entrevistada:** Claro. A ver, el precio, porque yo lo he calculado, es entre el 10% y el 15% del producto que estás vendiendo. Imagina que si yo vendo algo de 100 € ellos te van a quedar el 10% o hasta un máximo 15% de ese importe. Y aparte esto, lo mismo hace con el

coste del transporte. La verdad es que es mucho y va sumando, va sumando y esto es que es mucho dinero al fin y al cabo es que es mejor crearte una web y ya está.

**Entrevistadora:** Claro, porque ¿los has comparado esos a lo que tendrías que pagar en tienda online?

**Entrevistada:** Sí si sale mucho más rentable una web. Por eso estoy a la espera que alguien me haga la web- Ya está en trámite y en cuanto lo tenga todo preparado venderé a través de la web, pero no lo voy a cerrar porque también me trae gente de Estados Unidos y de otros países aunque subiré precios para que el 10% no me coma. Claro, eso es un poco así.

**Entrevistadora:** Perfecto. Porque tú por ejemplo, ¿qué tipo de clientes sueles tener? O sea, puede ser variado, eh? Puedes decirme, por ejemplo, tengo desde gente joven hasta gente más mayor, normalmente son chicas, son chicos o son ambos. O ¿qué comportamiento tienen? ¿Qué actitudes? ¿Me lo podrías explicar?

**Entrevistada:** Mira, yo antes hacía de todo, o sea de todo, prácticamente de todo en personalización, pero me he dado cuenta de que el hacer de todo, aunque me parezca raro, haciendo de todo no avanzas y yo ahora me estoy especializando más en cosas de boda, específicamente en batas. Bueno, regalos para bodas básicamente. Y los que me compran pues son mujeres. Obviamente que las mujeres compramos mucho, sobre todo para cosas así de boda, de aniversario, eh? Y bueno, los años aproximadamente son de entre 25 y 35 años.

**Entrevistadora:** Vale. Y tú, por ejemplo, ¿te focalizas más en gente con un nivel socioeconómico más alto, medio o bajo?

**Entrevistada:**

Yo por los precios que tengo creo que es bastante estándar. Yo creo que cualquier persona que se vaya a casar se lo puede permitir.

**Entrevistadora:** Vale, puedes explicarme lo que buscan?

**Entrevistada:** Pues el que tengo clientas que invierten mucho en batas y compran a todos, a toda la familia y otras que pues solamente para ella. Pero bueno, yo creo que todo el mundo lo puede comprar.

Pero ahí es donde ves la diferencia. A lo mejor de una persona que dedica más dinero a este tipo de regalos, ¿no? Y otros que dicen bueno, pues tengo un presupuesto más ajustado a lo mejor y solo para mí.

También he tenido gente que me comenta que no sé si comprarlo o no, yo le pregunto vale, ¿qué presupuesto tienes? Y a veces me viene gente que quiere gastarse 20 € en una bata. Eso es imposible. Es que no me cuesta ni a mí 20 €.

**Entrevistadora:** Sí, bueno, yo creo que hay en todos los mercados, en todas las empresas. Y por ejemplo, de actitudes en el sentido de que si son sobre todo detallistas o, ¿qué me podrías decir?

**Entrevistada:** Bueno, si, las chicas en general somos bastante detallistas, pero claro la mayoría de clientes no tienen mucho conocimiento en estampación o cualquier cosa que haga. Normalmente a las chicas les parece súper bien. Aunque también hay clientes que a



veces dicen: pero es que mira este puntito, pónmelo más abajo y pónmelo así en este color y así no, pero el 80% a la primera ya les encanta el diseño. No, no hay problema.

**Entrevistadora:** Vale, porque entonces, ¿qué necesidades crees que tiene tu público consumidor?

**Entrevistada:** Necesidades, ¿en qué sentido?

**Entrevistadora:** Necesidades en el sentido de que, por ejemplo, al dedicarte al sector de personalización para bodas, supongo que obviamente es porque se casan, así que las necesidades serían que, cuando se ponen en contacto contigo, ¿qué es lo que buscan aparte de batas, te piden algún alguna cosita más o qué necesidades puede tener esa persona a la hora de llevar a cabo su boda y de contar con tu empresa?

**Entrevistada:** A ver, es que yo creo que al final en una boda también es quedar bien y sorprender, ¿no? Pues a lo mejor las tres amigas de la novia, pues la quieren sorprender o quieren quedar bien en la boda, pues hacer un regalo x no? O a lo mejor hay clientes que simplemente quieren un regalo de boda, pero no saben el qué. Y yo ya tengo también como un mini catálogo y les enseño. Pues mira, tienes estas opciones. En este caso también voy ayudando a los que no tienen ninguna idea y no saben qué comprar, pues también los ayudo. Hay un poco de todo.

**Entrevistadora:** Vale, porque por ejemplo, en ese sentido, ¿cómo estableces tú la comunicación con ellos? ¿Les hablas a través de mensaje que es más cercano o les dices, vale. pues llama a este número de teléfono que es más directo o por WhatsApp? ¿Qué vías de comunicación son las que utilizas?

**Entrevistada:** Mira, yo soy una persona que aparte de que no tengo mucho tiempo, escribir también me cuesta tiempo. Así que envío audios lo más fácil y creo que también la persona que está detrás y me quiere comprar algo, él es escuchar la voz humana y saber que ostras, pues esta persona está detrás no? Pues te da como un poco más de confianza. Yo lo que hago es que si puedo, envío un audio. Porque llamar, pienso que estarán trabajando y puede que les pille en un mal momento. Pero hay clientas que me llaman y me dicen, pues mira que he visto eso quisiera que me pasen el precio final, pero la venta se finaliza por WhatsApp, todas por WhatsApp.

**Entrevistadora:** Vale, o sea, ellos te ven, te hablan por whatsapp, se finaliza la venta por WhatsApp y después al final ¿ellos realizan el pedido a través de Etsy?

**Entrevistada:** Bueno, sí, hay de todo. Porque una bata es como muy, muy personalizada. Hay chicas que yo ya lo pongo en un cuadrado abajo a través de Etsy que cuando hacen el pedido pongan la personalización que quieran, la letra, el color, el nombre, la fecha, etc. Y hay chicas que sin ningún problema ya me lo hacen y tramitan el pedido por ahí, pero hay chicas que no saben tramitar el pedido y entonces es cuando me llaman. Yo en las fotos también pongo mi número de teléfono, justo por eso, porque sé que hay chicas que no pueden o no lo entienden o cualquier cosa y se les hace difícil. Así que es más fácil que me llamen y ya está.

**Entrevistadora:** Vale, porque tú me has dicho que tenías diferente. O sea, aparte de Etsy tenías más canales de venta, ¿no?

**Entrevistada:** Sí, bueno, uno de ellos es Pinterest, aunque a través de Instagram es donde le meto publicidad. Pero claro, al final llegamos al mismo sitio. Al final la gente que veo entra

en mi perfil de Instagram o me compra directamente en este o me abren directamente por WhatsApp y hacen la compra por WhatsApp.

**Entrevistadora:** Vale, porque entiendo que en Etsy el sistema de pago es más seguro porque es una plataforma y ellas hacen el pago por allí, ¿es así? Y al realizar el pedido por WhatsApp, ¿qué te tienen que hacer como un Bizum o transferencia?

**Entrevistada:** Sí, lo que he visto yo es que la gente prefiere hacer Bizum y no transferencia, o sea a la gente si tú le pones más fácil pues mejor para ellos, aunque teóricamente no sea tan seguro no? Pero bueno, al fin y al cabo tienen mi imagen incluso en la foto de WhatsApp, que no sé si lo has visto, aparte del logo he puesto expresamente mi cara para que vean que es esta chica, así que para la gente es cuánto más fácil, mejor.

**Entrevistadora:** Vale, sí, supongo que al tener tu imagen que al final en tu caso es tu marca, gira en torno a ti y entonces es como que también se te ve, estás expuesta y entonces también eso crea más credibilidad y más confianza a la hora de realizar un pago. Vale.

**Entrevistada:** Sí, con cualquier persona, estoy hablando con alguien y la gente, pues ven mi cara y saben que soy yo y cuando hablo con mis clientes por WhatsApp o cualquier sitio, no soy la típica empresa que te manda pues todo bien escrito, súper bien, muy formal. Yo soy más cercana, pongo hasta jeje y caritas y cosas así. Y eso me parece que a la gente también le gusta mucho en el sentido que ven que me pueden hablar normal, no hace falta que escriban el texto, todo bien escrito, ¿sabes?

**Entrevistadora:** Sí, sí, sí. Hace muchísimo, la verdad, porque das más confianza y más credibilidad. Y otra de las preguntas que te quería hacer es ¿qué tipo de regalos personalizados prefieren los consumidores? ¿Qué tendencias tienen más salida o son mejores para los consumidores en el tema de los regalos personalizados?

**Entrevistada:** Mira, yo sé una cosa que o sea, si falta una semana para el día del Padre o el Día de la Madre que vendrá ahora, pues es una semana que pasa a tope con publicidad, antes no, porque la gente va a última hora y lo sé porque es así y o sea, todo es como tendencia, no? El día de la madre, pues estos regalos. Si será San Valentín en una semana, pues regalos y cosas de San Valentín o romántica. Es todo un poco tendencia.

**Entrevistadora:** ¿Estacionalidad?

**Entrevistada:** Sí, sí.

**Entrevistadora:** Pero entonces, en relación con lo que me estás comentando, si la gente lo hace la última semana, ¿qué periodo tienes de margen tú para poder llevar a cabo esos regalos? O si los tienes que crear y se tienen que enviar, ¿tienes problemas en ese sentido porque la gente se espera a última hora y hay gente que se queda sin poder hacer esos regalos o ¿cómo es tu experiencia?

**Entrevistada:** Es una buena pregunta, porque es que ni yo sé cómo lo hago. Porque hay gente que sí que lo toma con tiempo, pero el 70% o más incluso a última semana, porque la gente es así y cuanto más rápido mejor, sabes. Y eso yo ya lo sé, porque es como el Amazon, lo quieres ahora, haces ahora el pedido y mañana te llega.

No digo que yo sea igual, obviamente que no, porque es un producto personalizado, pero la gente es cuanto más rápido lo envíes mejor y por eso se esperan a la última semana porque los consumidores se han acostumbrado así.

**Entrevistadora:** Claro. Y entonces, ¿cómo trabajas en el tema de los envíos?

**Entrevistada:** A ver si no hay prisa lo envío por correos normal, si hay prisa viene correos exprés, recoge los paquetes y mañana llega. Pagan un poquitín más, pero bueno, lo tienes asegurado casi si no hay huelga o no hay ninguna incidencia.

**Entrevistadora:** Perfecto, porque tú das esa opción. Tienen la opción de entregas de dos a tres días o cuatro, pero también tienes las opciones express pagando por un poco más para poder cubrir esa necesidad, ¿no?

**Entrevistada:** Sí, exacto.

**Entrevistadora:** Y por ejemplo, dentro de las temáticas del Día del Padre, el día de la madre, etc. ¿Qué regalos crees que tienen más salida? Tazas, cojines, o ¿qué regalos ves que tienen más éxito?

**Entrevistada:** Bueno, ahora, por ahora lo mío son más batas, pero te refieres, supongo que a otro tipo de producto, ¿no? ¿Aparte de batas?

**Entrevistadora:** Sí, exacto.

**Entrevistada:** Vale, a ver, la gente normalmente lo que me suelen pedir más y que gusta mucho son las la placa de Spotify. Bueno, que son también las que más vendo y después pues tazas que bueno, es algo como muy tradicional.

**Entrevistadora:** Me gustaría saber cómo trabajas también con relación a dos dinámicas diferentes, una sería de tener productos ya creados y que ellos directamente puedan comprar los productos creados o que tengas productos creados y que ellas le pueden, le puedan poner alguna dedicatoria o la segunda es que ellos puedan crear su regalo desde cero escogiendo el color, la letra etc.

O sea, ¿qué regalos crees que son más factibles en el sentido de comodidad en el proceso de compra? O sea, ¿cuál es el que tiene más éxito? Porque a lo mejor los productos personalizados desde 0 que necesitan un proceso más largo de compra y a lo mejor hay clientes que se echan para atrás en este periodo. ¿Qué experiencia tienes?

**Entrevistada:** Pues es que yo realmente no sé si habrás visto algunos vídeos míos, lo hago todo yo desde cero. Cuando me piden, pues depende del producto, sí que lo pueden hacer más a medida o es un poco más estándar, pero casi todos estos productos se hacen súper a medida, puedo decir casi desde cero. Yo lo que he visto es que a la gente, cuántas más opciones para elegir les des peor, porque van a ser super indecisos. O sea, si tú le das cinco opciones a una persona va a estar un buen rato para pensar y saber que es lo que va a comprar. Si le dices A o B ya está, es mejor, pero yo prefiero dar menos opciones, pero personalizarlas porque consiste en crear algo que no esté en internet, que sea entre la persona a la que lo vas a regalar y el producto.

Y la gente yo creo que aunque algunos no lo muestran, es algo que se agradece porque al final tú vas a cualquier página a comprar un carrito y ya está. ¿Sabes? Yo lo que es hacer ese factor humano, pues que sea algo pues totalmente hecho a medida.

**Entrevistadora:** Claro, porque ¿cuál crees que es tu valor de marca en relación con tu competencia? O sea, ¿tienes algo que digas, esto es lo que realmente me hace diferente de los demás?

**Entrevistada:** Primero, que es eso lo que te decía que no respondo formalmente. Y segundo, cuando contesto a alguien realmente estoy detallada para saber qué es lo que quieres saber. Es más, si compras cualquier cosa no va a estar nadie ahí diciendo de qué color, quieres añadir algo o quieres modificar algo? Claro, yo todo eso lo hago y es un tiempo que estoy dedicando a esa persona.

**Entrevistadora:** ¿Y no has visto que eso eche para atrás a los consumidores? O sea, que en tu caso esto hace todo lo contrario, ¿no?

**Entrevistada:** Sí, sí, sí.

**Entrevistadora:** Vale, vale. Porque estoy investigando y no sabía si esto sería a lo mejor lo que alargue más el proceso de compra y si se perdían clientes o no, pero en tu caso me contestas que no, que todo lo contrario.

**Entrevistada:** Si la gente suele esperar. Aunque hay impacientes que están a las 23:00 de la noche enviando mensajes como me pasó ayer. Pero bueno, también hay gente que cree que no, que no, que no puede esperarse, pero normalmente la gente se espera.

**Entrevistadora:** Perfecto. Y con relación a los gustos y las preferencias, ¿has visto que, los consumidores tengan algunos colores que más prefieran y se vendan más o algo que sea predominante en el tema de las batas?

**Entrevistada:** Lo que gusta mucho es el tipo elegante y brillante. O sea, el más específico sería el dorado brillante. Todo lo que tenga brillante que sea algo como elegante y que le dé ese toque. Así pues, todo eso funciona muy bien. Cualquier producto que sea que tenga ese toque de brillantez, cosas óptimas o, no sé, diferente.

**Entrevistadora:** Vale. ¿Y sabes alguno de sus intereses y aficiones o no?

**Entrevistada:** Bueno, hay clientes que sí que ya me cuentan su vida, por ejemplo, puede que el 30% de los clientes sean también emprendedores. Hay un porcentaje que lo es, sí, y el otro, pues es gente normal que está trabajando en una oficina o bueno, pues el horario normal de trabajo y tal.

**Entrevistadora:** Ostras, eso de que también le vendes a emprendedores, ¿significa que a lo mejor tú les vendes las batas y ellos las venden personalizadas o porque te compran el stock así sin crear, o cómo funciona?

**Entrevistada:** Es gente que me sigue, por ejemplo. Pues no sé si son emprendedores y tienen por ejemplo una peluquería o me suelen pedir batas para la peluquería o porque hacen peinados para bodas y las venden. Pero sí, no sé por qué es. No sé si es casualidad o que hay un porcentaje que son emprendedores. No sé si es porque nos apoyamos entre los otros emprendedores, o es casualidad, no lo sé.

**Entrevistadora:** Bueno, mira bien, pues también quería preguntarte ¿qué elementos crees que pueden afectar a la decisión de compra de tus clientes? Por ejemplo, el plazo de envío, el precio. ¿Qué crees que es lo que tienen más en cuenta según el orden?

**Entrevistada:** Primero que les contestes rápido. Y luego también el tiempo de entrega, cuanto menor sea el tiempo de entrega, pues mejor. Y luego también está el precio. Bueno, pero es depende del cliente. Hay clientes que no les importa y clientes que están como más limitados. Depende, pero el factor número uno es el tiempo de respuesta a estos mensajes, es muy importante.

**Entrevistadora:** Vale. Y por lo que me has dicho antes, que en el mercado en el que tú te estás especializada, que son las bodas normalmente, ¿Qué te suelen comprar más invitadas o amigas de la novia para h

**Entrevistadora:** Has tenido alguna mala experiencia, ¿no?

**Entrevistada:** Sí. Una, dos, tres.

**Entrevistada:** Muchas ostras. Vale, vale. También me gustaría saber cuánto crees o qué porcentaje de lo que recibes de ganancias destinas a publicidad e Instagram.

**Entrevistada:** Pues no lo sé, depende. Hay meses que pongo 100, otros meses, meses que pongo 200 y otros meses que pongo 300. Pero no más de 300 al mes. Y ahora, pues estoy valorando de meter mucho más el doble para alcanzar más mis objetivos. Pero claro, si meto más voy a tener más pedidos y si tengo más pedidos no tengo suficientes manos y tiempo. Entonces necesitaré una persona. Y si es una persona, tengo que ganar automáticamente más.

**Entrevistadora:** Claro, porque por ejemplo, en ese sentido, ¿qué eres, Autónoma?

**Entrevistada:** Sí, soy autónoma porque estoy obligada. Lo que pasa es que con hacerle un regalo a la novia en este caso, o la misma novia para hacer regalos a sus invitadas?

**Entrevistada:** Te lo digo en porcentaje, un 70% es la novia que me compra para ella y para las damas, las madres y regalos para gente importante. Y el 30% son amigas que quieren o camisetas para despedidas o las batas o la bata para la novia.

**Entrevistadora:** Vale. Y si tuvieras que decirme por qué canal sueles vender más, si vendes más por Etsy o por Instagram, ¿cuál me dirías?

**Entrevistada:** Por Instagram porque en Instagram es donde realmente invierto mucho dinero y tiempo.

**Entrevistadora:** Vale, porque ¿qué tipo de publicidad haces de Instagram?

**Entrevistada:** Hago, pues los anuncios básicos que salen por historias, ya que la gente por comodidad, miramos *stories* porque te sale el anuncio y dice enviar mensaje pues ya está, le envías un mensaje y todo es muy como muy simple, muy cómodo. Entonces este es un estilo. Luego tengo los sorteos para ganar seguidores y para ganar pedidos también. Y luego están las colaboraciones con otros empresarios, con influencers. Ya no quiero hacer colaboraciones porque en algunos casos prometen cosas que al final no hacen, así que en este caso yo ya no.o autónomo que bueno, bueno, en mi caso también porque invierto muchos materiales, por ejemplo el mes pasado invertí 4.000 € en materiales, en publicidad, en todo, y prácticamente el mes pasado no sé si gané mil o rozando los mil.

**Entrevistadora:** Claro, sí, sí, claro. Porque ¿cuántos años llevas trabajando en esto?

**Entrevistada:** A ver, yo empecé con 18, pero empecé haciéndolo como hobby. Luego ya oficialmente llevo casi dos años de autónoma. Porque para vender en Etsy si eres de España no es necesario ser autónoma, en otros países sí que es obligatorio que sea que seas autónomo para poder vender, pero aquí en España no es obligatorio. O sea, tú puedes crearte como hobby una página de éste y no hay ningún problema, siempre y cuando no superes los límites que te pone el banco mismo.

**Entrevistadora:** Perfecto, y ¿cómo crees que podrías mejorar la experiencia de compra de tus clientes? Por ejemplo, ofreciendo regalos u ofreciendo descuentos para la próxima compra. ¿Crees que hay algo que podría hacer mejorar la experiencia de compra?

**Entrevistada:** Mi experiencia de compra creo que está bien porque cuando alguien me compra y me da igual lo que compra, si se gasta 5 €, 100 € o lo que sea, yo ya tengo el detalle porque más del 90% de las clientas son chicas, entonces yo como detalle y regalo de compra pongo un coletero de satén. Que bueno, a mí personalmente me gusta mucho, y es que aparte de eso, también les pongo un descuento del 30% en el próximo pedido, que es un 30% y para aplicarlo, uno de los requisitos que lo pone en la tarjetita es que tú subas a tu *storie* el producto que has recibido y mencionarme en Instagram. De esa forma tú me estás como haciendo publicidad y a ti te sale rentable, porque si quieres comprarme otra cosa, pues tendrás un 30% de descuento.

**Entrevistadora:** Vale, perfecto. Y la última pregunta así para acabar. Si tuvieras que decir un porcentaje de las personas que se ponen en contacto contigo y las que finalmente te acaban comprando. ¿Qué porcentaje sería?

**Entrevistada:** Oh, es que es alucinante, porque en un día incluso llegué a que me enviaran mensajes 50 personas diferentes y de estas 50 a lo mejor no me compran en el momento, pero sí en el próximo mes, en una semana o en unos días. Así que no sé, a lo mejor te diría que al final el 20% de los que me envían mensajes.

**Entrevistadora:** Y tú, por ejemplo, ¿crees que sabes el por qué o has notado algo que digas vale, yo creo que será por esto o creo que será por aquello?

**Entrevistada:** Bueno, también lo estarás tú estudiando, porque hay una persona también que está llevando mi camino, lo está valorando, eso es como mi asesor. Y entonces uno de los factores que yo creo y él también cree es que la gente a veces pregunta por preguntar y a lo mejor solo te pregunta, pues para saber curiosidad. A veces tampoco es que quieran comprar o simplemente después ya no responden, pues porque se olvidan. También pasa muchas veces que te escriben, lo ves y luego proyectan haciendo otra cosa y se te va la mente, pues te dejan con el visto o simplemente es eso, la curiosidad u otros, o porque te parece caro o a lo mejor no sé, no sé.

**Entrevistadora:** Vale, no está muy bien, porque al final es eso. Más que nada porque estoy investigando y haciendo el trabajo, sobre todo en el embudo de conversión, desde que te comunican hasta que finalmente hacen la compra. Quieras o no, es para identificar en qué puntos tiene el problema el cliente. Y la última pregunta es ¿qué crees que tus clientes valoran más? Si la emoción y la dedicación, la estética o la utilidad. O ¿qué es lo que tú crees que valora más?

**Entrevistada:** Sí bueno, o sea, yo antes de estampar nada, yo hago el diseño, se lo envío una vez, me confirma y yo lo estampo. Y pues mira, hay muchos clientes que al ver el resultado, o el diseño, o la foto final, o cualquier cosa de estas, se emocionan y empiezan a llorar y todo. Claro, porque al final creo que este es un mercado donde realmente es muy emotivo, porque al final es una boda. Entonces claro, entran en juego muchas emociones.

**Entrevistadora:** O sea, ¿dirías la emoción y la dedicación junto con la estética, no?

**Entrevistada:** Sí, sí, sí.



**Entrevistadora:** Perfecto. Pues yo creo que ya está, encantada y sobre todo, muchísimas gracias por haberme ayudado y contestar a las preguntas de esta entrevista

**Entrevistada:** Vale, si tienes otra pregunta después me puedes escribir por WhatsApp, no hay problema, no te preocupes.

**Entrevistadora:** Sí, perfecto, transcribiré toda la entrevista y así pues si necesito cualquier otra información te lo hago saber, muchas gracias.

**Entrevistada:** Ha sido un placer Judith, adiós.

**Entrevistadora:** Muchas gracias, Aura, adiós.

## ANNEX 2: ANÀLISI INTERN

### Cartera de productes d'Half Moon Box

CARTERA DE PRODUCTES HALF MOON BOX			
Longitud de cartera:			
A M P L I T U D  D E  L Í N I A	<b>Aniversaris</b>	Pastís de gominoles Pastís de gominoles Pastís Kinder Conjunt aniversari amb globus Cubell cervesa <i>Happy Beerday</i> Conjunt aniversari (flors, gominoles i bellesa)	L O N G I T U D D E L Í N I A
	<b>Aniversaris de parella</b>	Caixa en forma de cor amb gominoles Cor Kinder Cor gominoles Caixa cor amb maduixes cobertes de xocolata Caixa cor amb roses artificials Caixa cor amb roses artificials i maduixes Ram de roses artificials Cor Kinder, roses artificials i Ferrero Rocher Caixa cor amb roses i vi espumós Conjunt de cor Kinder, Ferrero Rocher i globus Àlbum de fotos Conjunt tassa i bola de cor amb foto Box dolç i salat Box pots de vidre amb frases i gominoles Conjunt esmorzar dolç amb globus	
	<b>Ocasions especials:</b> - Dia de la mare - Dia del pare - Sant Valentí - Sant Jordi - Nadal	No estan visibles fins un mes abans de cada data assenyalada, però alguns dels productes que s'elaboren són: Conjunts de tasses amb xocolates i gominoles Broquetes de gominoles Pots de vidre amb gominoles Box amb flors, tasses i gominoles/xocolata	
	<b>Xocolata</b>	Rajola de xocolata Box xocolatines Lot got kinder Pastís Kinder Conjunt cor Kinder, Ferrero Rocher i globus	
	<b>Gominoles</b>	Copes amb gominoles Pastís de gominoles Broquetes Box cor Pot de vidre gominoles Lot gots i gominoles Box pots vidre amb frases i gominoles	
	<b>Bellesa i cosmètica</b>	Box amb maquillatge Box amb maquillatge i xocolata Box amb maquillatge i gominoles Box amb productes de cosmètica Box amb productes de cosmètica i xocolata Box amb productes de cosmètica i gominoles Conjunt tassa amb maquillatge i gominoles	

Nota: Taula d'elaboració pròpia que mostra la cartera de productes d'Half Moon Box dividida segons la seva longitud i l'amplitud i longitud de línies.

## Informació interna en relació amb les 4P d'Half Moon Box

PRODUCTES			
<b>ENVÀS</b>	Caixes kraft de cartó marrons. L'exterior es decora amb llaç, missatge personalitzat i/o etiqueta amb missatge personalitzat. L'interior es decora amb disseny relacionat amb la temàtica (aniversari, data especial, etc.) amb la possibilitat d'afegir un altre missatge personalitzat o fotos.		
	Caixa en forma de cor amb llaç a la tapa, disponible en color vermell, rosa i blau i amb diferents mides; petita, mitjana i gran.		
	Caixa rodona i quadrada disponible en colors rosa, blau, verd, lila, de ratlles liles i de puntets negres i en diferents mides; petita, mitjana i gran		
<b>ESTRATÈGIA DE MARCA</b>	No hi ha cap estratègia implementada		
<i>Unique Selling Proposition</i>	No hi ha cap aplicada		
<b>VALOR AFEGIT</b>	Box amb targeta d'agraïment amb imatge corporativa de Half Moon Box Piruleta coberta del logotip de Half Moon Box		
PREUS			
<b>Nivell de preus</b>	Mitjà		
<b>Estratègia</b>	Preus psicològics rodons		
DISTRIBUCIÓ			
<b>Canals de venda</b>	Wallapop i venda física		
<b>Cobertura del canal</b>	Espanya		
<b>Temps de producció</b>	De 24 a 48h hàbils		
<b>Enviaments</b>	Amb Correus o Seur a través de la plataforma de Wallapop		
<b>Costos enviaments</b>	Els paga el comprador		
<b>Preus enviament</b>		<b>A una direcció</b>	<b>A oficina de Correus</b>
	0-2 kg preu fins a 25€	4,90€	4,45€
	0-2 kg preu de 25 a 100€	De 5,45€ a 12,95€	De 5,00€ a 12,50€
	2-5 kg preu fins a 25€	3,95€	2,95€
	2-5 kg preu de 25 a 100€	De 6,45€ a 13,95€	De 5,45€ a 12,95€
<b>Termini d'entrega</b>	Màxim tres dies hàbils		
<b>Distribució física</b>	Disponible a Girona, Mataró i Ripollet		
<b>Horari d'entrega</b>	A convenir/concretar amb client		
COMUNICACIÓ			
<b>Instagram</b>	✓		
<b>Facebook</b>	✓		
<b>Twitter</b>	✗		
<b>Pinterest</b>	✗		
<b>Youtube</b>	✗		
<b>Tik Tok</b>	✗		
<b>Pàgina web</b>	✓		
<b>Campanyes SEO</b>	✗		
<b>Campanyes SEM</b>	✗		
<b>Wallapop</b>	✓		
<b>Accions offline</b>	✗		
<b>Anuncis online</b>	✗		
<b>Gmail</b>	✓		
<b>Whatsapp</b>	✓		
<b>Xat online web</b>	✓		
<b>Email Màrqueting</b>	✗		
<b>Telèfon de contacte</b>	✓		
<b>Blog</b>	✗		
<b>Google My Business</b>	✗		
ESTRUCTURA ORGANITZATIVA			
<b>Nombre de treballadors</b>	1		
PROVEÏDORS			
<b>Caixes i sobres</b>	Majoristes		
<b>Resta de productes</b>	Minoristes		

*Nota:* Taula d'elaboració pròpia que mostra informació respecte als productes, preus, distribució, comunicació, estructura organitzativa i proveïdors d'Half Moon Box.

## Auditoria web d'Half Moon Box

CRITERIS WEB			
CATEGORIES CLAU	PUNTS CLAU	RESPOSTA	
<b>Interactivitat</b>	- Podem veure correu institucional dins la web?	Sí	
	- Es veuen diverses adreces de correu?	No	
	- Els correus es poden enganxar?	Sí	
	- Hi ha formulari de contacte?	Sí	
	- Ens podem inscriure a butlletí d'informació des del web?	Sí	
	- Podem comentar a la web?	No	
	- Existeixen blocs vinculats a la marca?	No	
	- Existeixen enllaços a les xarxes socials de l'empresa?	Sí	
	- Podem interactuar amb altres usuaris fins a la pròpia pàgina web?	No	
	- Podem contestar enquestes dins del propi espai web?	No	
	- Podem votar o valorar la marca dins la pròpia web?	No	
	- Podem compartir continguts de la marca via xarxes socials?	Sí	
	- Disposen de secció FAQ's?	No	
	- Tenen centre d'ajuda automatitzat?	No	
	- Apareix l'opció "invita a un amic"?	No	
	- Podem descarregar arxius (administratius, pdfs,...) des de la web?	No	
	- Podem comprar o contractar serveis en línia?	No	
	- Existeix Xat real en directe amb algú de l'empresa?	Sí	
	- Podem afegir continguts a la pròpia web?	No	
	<b>CREDIBILITAT I SOLVÈNCIA</b>	<b>Identitat i auditoria</b>	- Es mostra clarament la identitat del responsable de la pàgina?
- Hi ha un logotip corporatiu visible?			Sí
- Queda clar que la pàgina és l'oficial de la marca?			Sí
- Es mostra informació general (lloc físic, telèfon de contacte) de l'entitat que gestiona la marca?			No
- Es mostra informació general (objectius, visió, missió) de l'entitat que gestiona la marca?			No
- A les seccions de contacte, es mostra el nom dels responsables de la marca?			No
- Disposa de mecanismes per contactar directament amb aquests responsables?			No
- Hi ha copyright o drets reservats?			No
- La pàgina web mostra disseny funcional?			No
- Disposa de mecanismes per contactar directament amb aquests responsables?			No
<b>Intel·ligibilitat</b>		- Hi ha copyright o drets reservats?	No
		- La pàgina web mostra disseny funcional?	No
		- Es mostren logotips d'empreses o entitats afins a la temàtica de la pàgina web?	Sí
		- Es veuen errors gramaticals o tipogràfics?	Sí
		- Es distingeix el que és publicitat del que no?	No
<b>Actualització</b>		- Es mostra una política d'actualitzacions?	No
		- Hi ha data de l'última data d'actualització de la pàgina principal?	Sí
		- Hi ha data d'actualització de cadascun dels blocs informatius o temàtics?	No
		- La informació en general sembla actualitzada?	No
		- Es mostra informació estadística sobre la web?	No
	- Tots els enllaços de la pàgina web funcionen?	No	
	- Les valoracions dels usuaris són recents?	No	
<b>Seguretat</b>	- Hi ha alguna declaració de confidencialitat, clàusula extinció de responsabilitat i condicions sobre drets d'autor?	No	
	- Si es poden fer transaccions econòmiques des de la web, es donen garanties de seguretat?	No	
	- Si la pàgina requereix informació dels usuaris, es dona informació sobre polítiques de tractament de dades personals?	No	
<b>TROBABILITAT</b>	- La marca disposa d'un domini propi (nom web= nom marca)?-	No	
	- La url és concreta, breu i intuïtiva?	No	
	- La url guarda relació amb les pestanyes?	Sí	
	- La pàgina web està ben posicionada a Google*?	No	
	- La pàgina web s'anuncia a Google*?	No	
	- A la pàgina principal es fa un ús correcte de metatags, "Description"?	Sí	
	- Els metatags canvien amb cada subpàgina?	Sí	
	- La informació mostra estructura planificada?	No	
	- Disposa de motor de cerca intern?	No	
	- Es mostra relació entre títols i subtítols?	Sí	
	- El contingut està relacionat amb la cerca?	Sí	
	- Els elements d'actualització són fàcilment visibles (dates, política actualització, fóruns, newsletters,...)?	No	

*Nota: Taula d'elaboració pròpia d'auditoria web basada en les categories claus dels criteris web. Informació extreta de "Criteris web i etapes evolució: 1.0, 2.0 i 3.0" de J. Serra, 2019 p. 8-10.*



# Página web d'Half Moon Box

ENVÍOS GRATIS POR PEDIDOS SUPERIORES A 35€



Regalos personalizados para cada ocasión

REGALOS ORIGINALES    COSITAS BONITAS    PERSONALIZA TUS REGALOS    PEDIDOS    ENVÍOS    CONTÁCTANOS



TU SONRISA ES EL MEJOR REGALO

¡VAMOS A CHATEAR!

¡Novedades super ideales!



Box Brush  
25,99 €

Box Alove  
19,99 €

Box Daisli  
22,99 €

Box Beautika  
22,99 €

Necesito un regalo...



SECCIONES

AYUDA

CONTACTO

NEWSLETTER

REGALOS ORIGINALES

DEVOLUCIONES Y REEMBOLSOS

Halfmoonbox.info@gmail.com

Escribir Email \*

COSITAS BONITAS

MÉTODOS DE PAGO

Email

PERSONALIZA TUS REGALOS

@ f

SUSCRIBIR

PEDIDOS

ENVIOS

CONTÁCTANOS

¡VAMOS A CHATEAR!

© 2021 Halfmoonbox. Wix.com

Nota: Captura de pantalla de la página d'inici de la web d'Half Moon Box.



Nota: Captura de pantalla que mostra les diverses seccions corresponents a l'apartat desplegable de regals originals de la web d'Half Moon Box.



¿Sabías que se dice que la luna influye en tu estado de ánimo?

En Halfmoon también queremos influir en él y ser partícipes de tu sonrisa y de los mejores momentos de tu vida. Es por eso que aquí encontrarás regalos con los que morirás de amor. Puedes echar un ojo a todos nuestros regalos o buscarlos por temática según el tipo de regalo que necesites; de cumpleaños, de aniversario, para fechas especiales como el día de la madre y el padre y muchos más

¡VER TODOS LOS PRODUCTOS!



Box Brush  
25,99 €



Box Alove  
19,99 €



Box Daisli  
22,99 €

¡VAMOS A CHATEAR!

Nota: Captura de pantalla que muestra l'apartat de regals originals en el que es visualitzen tots els productes de la web d'Half Moon Box.

Cumpleaños feliz, cumpleaños feliz, te deseamos todos, cumpleaños feliz!

Cada vez que cumplimos años significa que la luna ha echo trece recorridos al rededor de la tierra pasando por diferentes fases, como nosotros, cumplir años significa vivir nuevas experiencias día a día, aprender nuevas cosas, llenarnos de nuevos recuerdos. Es por eso que hacer un regalo conlleva el haber pensado en esa persona, el sumar otro momento inolvidable que añadir a los recuerdos y lo más importante, el sacarle una sonrisa a esa persona que cumple años.



Tarta Kinder Bueno  
18,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box Sorpresa  
19,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box Queen  
20,99 €

¡LO QUIERO YA!



Tarta Kinder Bueno Corazón  
24,99 €

¡LO QUIERO YA!



Birthday Rosé  
19,99 €

¡LO QUIERO YA!

¡VAMOS A CHATEAR!

Nota: Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat de regals originals d'aniversari de la web d'Half Moon Box.

Un aniversario es el día en el que se cumplen años de algún acontecimiento especial y seguramente uno de los días más importantes de tu vida. Los pequeños detalles son los que importan, el acordarte de esa fecha y regalar algo especial con el que sorprender. Aquí os dejamos detalles que son puro amor.



Gummy heart  
13,99 €

¡LO QUIERO YA!



Tarta Kinder Bueno Corazón  
24,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box fresas  
19,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box rosas y fresas  
23,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box 12 rosas  
24,99 €

¡LO QUIERO YA!



Ramo de Rosas  
17,99 €

¡LO QUIERO YA!

¡VAMOS A CHATEAR!

**Nota:** Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat de regals originals d'aniversaris de parella de la web d'Half Moon Box.

El dulce es el mejor aliado para... TODO.

¿Has tenido un mal día? La solución es el chocolate. Y, que si te comes el tarro, que sea lleno de chuches. Así que endulza tus momentos con nuestros box, packs y detalles sweet.



Gummy heart  
13,99 €

¡LO QUIERO YA!



Pack vaso no estoy mayor  
8,99 €

¡LO QUIERO YA!



Pack vaso Sueños  
11,99 €

¡LO QUIERO YA!



Pack vaso Sonríe  
8,99 €

¡LO QUIERO YA!



Pack Chinchin  
22,99 €

¡LO QUIERO YA!



Brochettes detalle comunión  
2,52 € 2,99 €

¡LO QUIERO YA!



Pack Sweet  
10,99 €

¡LO QUIERO YA!

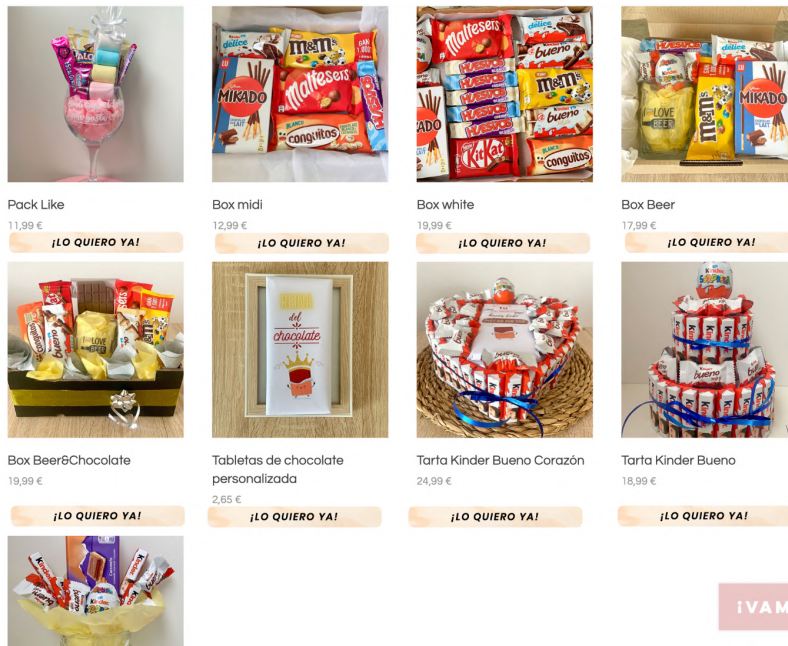


Pack infinito  
12,99 €

¡LO QUIERO YA!

¡VAMOS A CHATEAR!

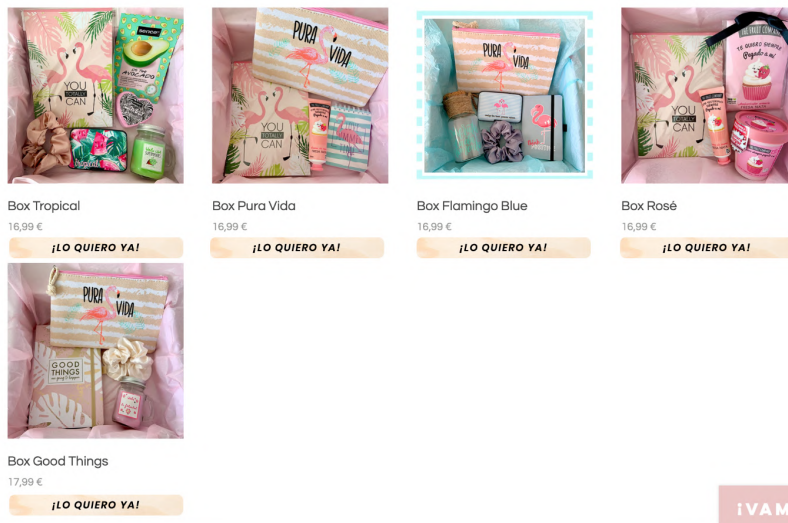
**Nota:** Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat de regals originals dolços de la web d'Half Moon Box.



¡VAMOS A CHATEAR!

Nota: Captura de pantalla que mostra els productes de l'apartat de regals originals dolços de la web d'Half Moon Box.

Cuatro estaciones en el año hay, como cuatro fases lunares se dan. Aquí encontraras regalitos ideales según la estación del año en la que estemos.



¡VAMOS A CHATEAR!

Nota: Captura de pantalla que mostra els productes de l'apartat de regals originals box de primavera/estiu de la web d'Half Moon Box.



¿Qué hay mejor que una sesión beauty para mimarse y cuidarse?  
Aquí encontrarás box y packs ideales para darte un capricho y perfectos para regalar y tener momentos de relax para las fanáticas de la cosmética y los autocuidados.



Box Brush

25,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box Alove

19,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box Daisli

22,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box Beaufika

22,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box Creamy

22,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box Maiky

22,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box Pinky Relax

16,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box Sorpresa

19,99 €

¡LO QUIERO YA!

¡VAMOS A CHATEAR!



Box totally pink

19,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box Love Always

16,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box Velvet

16,99 €

¡LO QUIERO YA!



Pack Pink Love

15,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box Sonrie

20,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box Velvet Queen

20,99 €

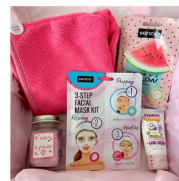
¡LO QUIERO YA!



Box Vive el Presente

21,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box Relax Time

16,99 €

¡LO QUIERO YA!

SECCIONES

AYUDA

CONTACTO

NEWSLETTER

¡VAMOS A CHATEAR!

Nota: Captura de pantalla que mostra els productes de l'apartat de regals originals box i lots de bellesa i cura de la web d'Half Moon Box.



Nota: Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat de regals originals d'ocasions especials de la web d'Half Moon Box.



Nota: Captura de pantalla de l'apartat de cosetes boniques de la web d'Half Moon Box.

# Personaliza tus regalos

¿Qué mejor que crear tu regalo des de cero, escogiendo tú mism@ todos sus componentes y creándolo según tus gustos? Poquitas cosas, así que os exponemos todas las opciones disponibles que tenemos, sólo tienes que seguir los siguientes pasos:

*¿Cómo los personalizo?*

**1** Escoge la base y el color que más te guste



Vaso Princess  
5,99 €

Vaso Flamingo rosa  
5,99 €

Vaso Flamingo turquesa  
5,99 €

Vaso Flamingo negro  
5,99 €

**¡VAMOS A CHATEAR!**

**2** Añade los productos que prefieras



Lista tareas  
2,50 €



Vela papá  
2,50 €



Vela momentos dulces  
2,50 €

— 1 +

— 1 +

— 1 +

AGREGAR AL CARRITO

AGREGAR AL CARRITO

AGREGAR AL CARRITO

**¡VAMOS A CHATEAR!**



**¡VAMOS A CHATEAR!**

*Nota:* Captura de pantalla de l'apartat personalitza els teus regals de la web d'Half Moon Box.



# ¿Cómo hago un pedido?



21€

Box Vive el presente

Nuestro box Vive el presente contiene: - Vaso con frase: Vive el presente, hoy es un regalo. La mita...

20€

Box Dazzled

Nuestro box Dazzled contiene: - Taza diseño Love - 24 uñas dazzled con pedería - Crema de man...



18,00 €

Box pinky relax

Envío desde 2,50 €

Nuevo

Contiene:

- Copa de balón con mensaje Hoy puede ser tu gran noche
- Kit de mascarilla facial
- Exfoliador facial
- Ambientador para armario de fresa y nata
- Cofetero efecto suda
- Tableta de chocolate con mensaje personalizado.

Pregúntanos para conocer la disponibilidad de los...

Comprar ya

Chat

## A TRAVÉS DE WALLAPOP

[http://p.wallapop.com/p/391963096?\\_pid=wi&\\_uid=3919630966\\_me=s\\_lo](http://p.wallapop.com/p/391963096?_pid=wi&_uid=3919630966_me=s_lo)

Hemos escogido esta plataforma por el sistema de pago seguro que tiene y las facilidades en el envío y su precio.

Es muy sencillo, sólo tienes que seguir los siguientes pasos:

1. Haz click en el enlace superior. Éste te redirige a nuestro perfil en la plataforma. En el perfil, encontrarás todo el catálogo de productos.

2.1. Si quieres personalizar tu producto, escríbenos a través del chat de wallapop sobre el producto que estés interesado y te guiaremos para que personalices tu producto a tu gusto.

2.2. Si quieres hacer el pedido del producto como está en el catálogo sólo tienes que enviar una oferta desde el botón "Comprar" situado en la parte superior del chat con el importe que pone en el anuncio o darle al botón "Comprar ya" que aparece en el anuncio del producto. Pulsando este icono accederás al formulario de compra, desde donde podrás verificar o modificar los datos de envío y pago con los que vas a adquirir tu producto.

En este formulario tendrás que rellenar los datos de envío para el producto:

- Nombre y apellidos
- Calle
- Número
- Piso/puerta
- Código postal
- Población
- Provincia
- Teléfono

Estos datos podrán ser compartidos con los proveedores logísticos para el correcto funcionamiento del servicio y visibles en el resguardo de admisión que se facilitará al vendedor. El uso de estos datos es exclusivo para el envío y no serán usados para otros propósitos.

Ten en cuenta que debes comprobar que sea todo correcto ya que una vez enviada la oferta no es posible modificarla.

Cuando hayas completado los datos donde quieras que te llegue el producto, nos llegará la oferta y podremos proceder a preparar con mucho amor y cariño el producto y a enviártelo para que lo puedas disfrutar lo antes posible.

¡VAMOS A CHATEAR!

## Métodos de pago

Para comprar con envíos debes acceder a la aplicación (el servicio de Wallapop envíos no está disponible en la web). Una vez has accedido al chat de Halfmoon y has seleccionado la opción "Comprar" verás las distintas opciones de pago que tienes. En este momento puedes escoger qué método de pago quieres usar.

- Monedero. Si dispones de dinero en el monedero te saldrá este método de pago por defecto.
- Tarjeta bancaria. Debes añadir la tarjeta para realizar el pago en el caso de que no la tengas registrada.
- PayPal.

\*No aceptamos pagos contra reembolso, tarjetas pre-pago o virtuales.

En caso de reembolso, la devolución se realizará a en el método de pago utilizado.

\*Para eliminar o modificar tu tarjeta, puedes hacerlo accediendo al apartado "Monedero" en el apartado Tú de la barra de navegación, accediendo al apartado "Datos bancarios".

¡VAMOS A CHATEAR!

**Nota:** Captura de pantalla de l'apartat comandes de la web d'Half Moon Box.

## Información sobre los envíos

Recientemente se creó el sistema integrado en la plataforma de "Wallapop Protect", para ofrecer la máxima seguridad y garantizar que los envíos con Wallapop y los pagos se hagan correctamente, y por tanto así que los productos lleguen a su destino. Los envíos se llevan a cabo con Correos o con Seur según si se escoge el envío a una oficina de Correos o a una dirección.

### Precios envíos

¡Para los pedidos superiores a 35€ el envío es gratuito! Para el resto de pedidos, los gastos corren a cargo del comprador y el precio varía según el peso del producto. A continuación te detallamos los costes del servicio:

Coste del envío (península):

- Envío a una dirección:  
de 0 a 2 kg = 4,90€  
de 2 a 5 kg = 5,90€  
de 5 a 10 kg = 7,90€

- Oficina de Correos:  
de 0 a 2 kg = 4,45€  
de 2 a 5 kg = 4,90€  
de 5 a 10 kg = 6,90€

- Envíos a Baleares:
- Envío a una dirección:  
de 0 a 2 kg = 7,90€  
de 2 a 5 kg = 10,20€  
de 5 a 10 kg = 15,50€

- Oficina de Correos:  
de 0 a 2 kg = 7,45€



de 2 a 5 kg = 9,20€  
de 5 a 10 kg = 14,50€

Una vez recibido, y pasado el plazo que el comprador tiene para reclamar un posible problema (48h)  
Acluraria de intermediario, asegurando el pago seguro hasta que los productos finalmente lleguen a su destino.  
También, Wallapp Protect consigue ofrecer al comprador un tiempo prudencial de 48 horas, garantizando así que el producto cumpla con lo acordado previamente.

### Plazo de envío

La preparación del pedido tendrá un plazo máximo de 24 horas. Una vez el pedido se haya preparado, se procederá al envío de éste. Los envíos se hacen durante días laborables (de lunes a viernes) y a partir de que el paquete lo tenga la empresa de transporte, lo recibirás en 48 horas hábiles aproximadamente.

### Seguimiento de mi pedido

Puedes ver el estado del envío en todo momento. El proceso varía ligeramente según la empresa de transporte que lo gestione.  
Una vez realizado y pagado el envío, se generará un código con el que se podrá seguir el curso del envío a través de la aplicación. También es posible consultar el estado del paquete desde el localizador de envíos de la [web de Correos](#) introduciendo el código de seguimiento (PKXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX o WALLXXXXXXXXXX).

Una vez hayas recibido el pedido, puede pulsar el botón de "TODO OK" que encontrarás en el chat para hacernos saber que has recibido correctamente el pedido, en el caso contrario, ves al apartado de devoluciones y reembolsos de la sección "Ayuda" para más información.

¡VAMOS A CHATEAR!

**Nota:** Captura de pantalla de l'apartat enviaments de la web d'Half Moon Box.

## ¡Habla con nosotras!

Puedes ponerte en contacto con Halfmoon a través de nuestro correo electrónico, el formulario de contacto, nuestro chat en esta página web o mediante el chat de nuestro perfil en Instagram y Wallapp.

HALFMOON BOX  
Email: halfmoonbox.info@gmail.com

**Nombre \***  
Nombre completo

**Email \***  
Correo electrónico

**Teléfono**  
Número de teléfono

**Mensaje \***  
Escribe tu mensaje

ENVIAR

SECCIONES AYUDA CONTACTO NEWSLETTER ¡VAMOS A CHATEAR!

**Nota:** Captura de pantalla de l'apartat contacta'ns de la web d'Half Moon Box.

# Devoluciones y reembolsos

## Política de devolución

Para llevar a cabo una devolución, puedes abrir una disputa a través del chat. Encontrarás la opción debajo del botón "Todo OK". Dispones de 48h desde que el paquete se actualiza como "Entregado" en la app para abrir una disputa. Pasado ese plazo, ya no será posible realizar una reclamación.

En caso de que no te aparezca la opción durante el plazo de 48h, por favor, actualiza la aplicación.

Deberás proporcionar las pruebas necesarias para justificar el motivo de devolución. También, tendrás que rellenar el campo de descripción detallando lo sucedido y ampliar la información con fotografías del producto que hayas recibido.

Una vez nos haya llegado la información de la devolución, se llevará a cabo lo siguiente:

1. Se generará un código de Correos para realizar el envío de vuelta.
2. Deberás entregar el paquete en tu oficina de Correos más cercana en un plazo máximo de 10 días naturales. En caso de que no entregues el paquete en ese plazo, la disputa se cancelará y se procederá al pago al vendedor.
3. Recibiremos el paquete devuelto en un plazo aproximado de 2 días hábiles.
4. Una vez recibido el producto de vuelta, ejecutaremos la orden de reembolso. Recibirás tu dinero en un plazo de 1 a 5 días hábiles, dependiendo de tu método de pago.

Recuerda que tienes que devolver el producto que has recibido completo, es imprescindible conservar el embalaje original del producto recibido, incluida la etiqueta. En caso de no realizar la devolución completa, podemos tomar las medidas que consideremos necesarias. También es importante empaquetarlo correctamente para evitar daños en el envío.

## Devolución por daños en el transporte

Si el pedido se ha roto o ha sido dañado en transporte, es necesario que te pongas en contacto con Wallapop.

Puedes contactar con Wallapop a través del siguiente enlace para enviar la solicitud:  
[https://ayuda.wallapop.com/hc/es-es/requests/new?ticket\\_form\\_id=360000110798](https://ayuda.wallapop.com/hc/es-es/requests/new?ticket_form_id=360000110798)

Para poder revisar el caso, es necesario que rellenes la solicitud con los siguientes datos:

- Relacionada con: ¿Qué pasa si algo sale mal durante el envío?
- Correo electrónico
- Motivo de la consulta: Envío dañado en transporte
- Asunto
- Código de seguimiento de envío
- Descripción
- Archivos adjuntos: debes aportar las siguientes fotografías antes de 48 horas desde la recepción del paquete:
  - Una fotografía del contenido defectuoso.
  - Una fotografía del embalaje.
  - Una fotografía de la caja donde se aprecie con claridad el código de seguimiento.

Recuerda que es imprescindible conservar el embalaje original del producto recibido, incluyendo la etiqueta

## Reembolsos

Una vez en Halfmoon hayamos recibido el producto de vuelta ejecutaremos la orden de reembolso y se procederá al reembolso del importe en un plazo de 1 a 5 días hábiles dependiendo del método de pago y de tu banco (los fines de semana no cuentan). Ten en cuenta que si has realizado el pago con una tarjeta de crédito, el reembolso puede quedar reflejado en la siguiente mensualidad.

### SECCIONES

REGALOS ORIGINALES

CÓSMICAS BONITAS

### AYUDA

DEVOLUCIONES Y REEMBOLSOS

MÉTODOS DE PAGO

### CONTACTO

Halfmoonbox.info@gmail.com

### NEWSLETTER

Escribir Email \*

Email

¡VAMOS A CHATEAR!

**Nota:** Captura de pantalla de l'apartat devolucions i reemborsaments de la web d'Half Moon Box.

## Perfils d'Half Moon Box a Wallapop

es.wallapop.com

Apple Bing Google Yahoo E-commerce...0 | Statista Encuesta reg...os de Google Pack de regal...ga(0)21,95 € 2.png Analíticas e informes

Buscar en Todas las categorías Buzón Mi zona Subir producto

<p><b>2,05€</b> Nutella mini detalle... Nutella mini personalizada con nombre para comiñón, tanto para niño como para niña. Pedido...</p>	<p><b>10,99€</b> Pack Sweet ¡Conjunto Sweet!. Contiene: Copa de balón con mensaje: ¿Dónde tienes el botón de me gusta?...</p>	<p><b>0€</b> Haz especiales tus regalos Cuidamos cada detalle de tus regalos para que sean perfectos, decorándolos para sorprender con ellos...</p>	<p><b>19,99€</b> Pack Feliz Cumpleaños Pack especial Feliz Cumpleaños. Contiene: - Neceser Flamingo Pura Vida - Kinder Bueno - Kinder...</p>	<p><b>25,99€</b> Box Brush Nuestro Box Brush contiene: - Paleta de sombras Heavenly Pink con pigmentos rosados - Set d...</p>
<p><b>18,99€</b> Arreglo Rosé</p>	<p><b>17,99€</b> Ramo de rosas</p>	<p><b>16,99€</b> Box Love Always</p>	<p><b>24,99€</b> Box de 12 rosas</p>	<p><b>22,5€</b> Book Love</p>

Nota: Captura de pantalla dels productes a l'espai de venda Wallapop.

es.wallapop.com

Apple Bing Google Yahoo E-commerce...0 | Statista Encuesta reg...os de Google Pack de regal...ga(0)21,95 € 2.png Analíticas e informes

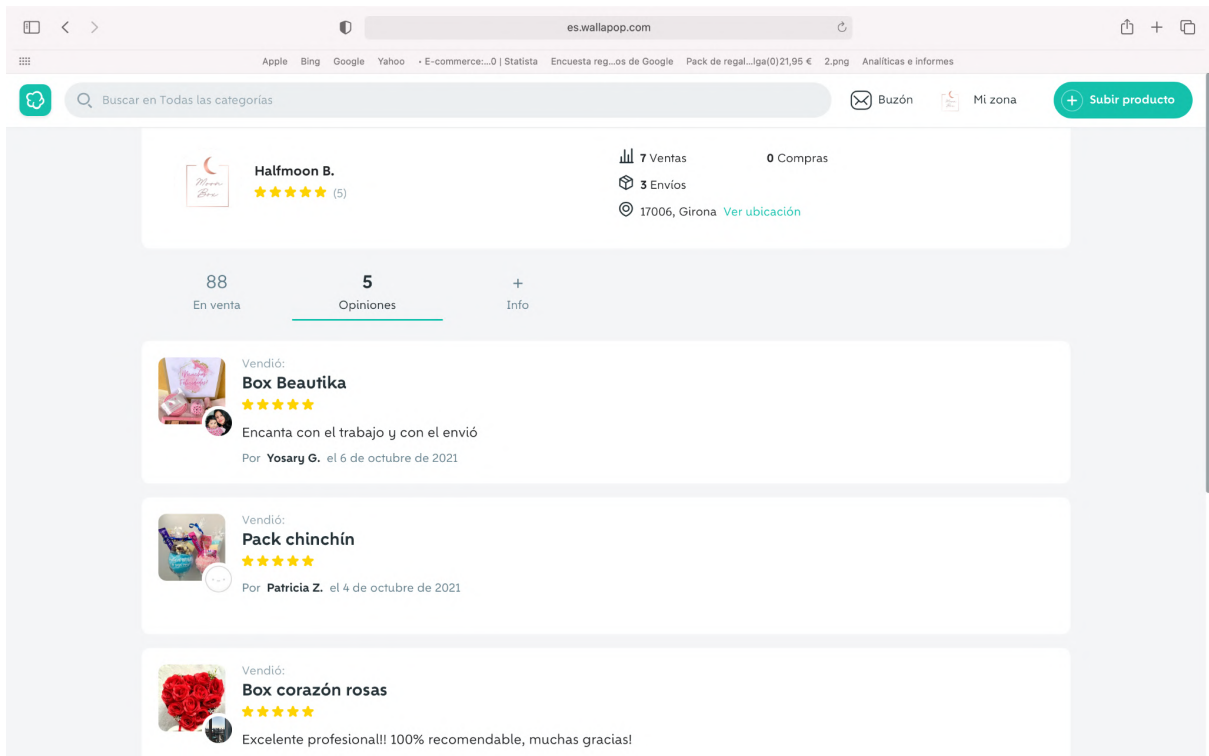
Buscar en Todas las categorías Buzón Mi zona Subir producto

**Halfmoon B.**  
★★★★★ (5)  
7 Ventas 0 Compras  
3 Envíos  
17006, Girona Ver ubicación

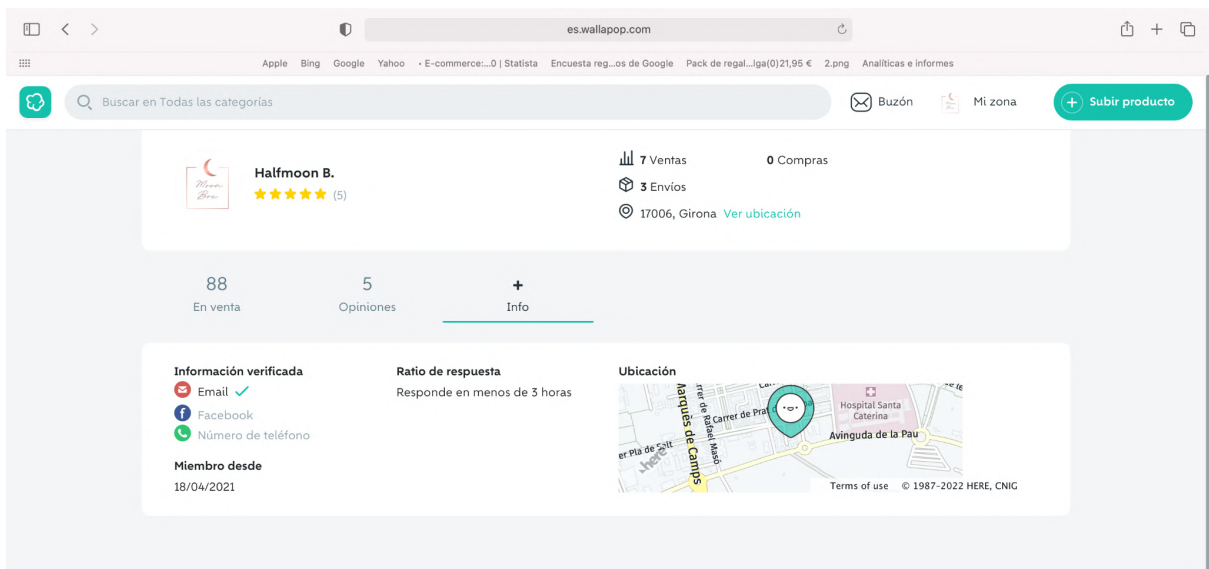
88 En venta 5 Opiniones + Info

<p><b>15,99€</b> Arreglo mi ejemplo Mamá Nuestro arreglo mi ejemplo mamá contiene: - Taza especial para mamá - Kit Kat - Maltéses - Huesitos...</p>	<p><b>37,99€</b> Tarta corazón Kinder Bueno Tarta en forma de corazón de Kinder bueno ideal para regalar a los amantes del chocolate! Contiene: -...</p>	<p><b>4,5€</b> Tarjetas Día de la madre Tarjetas con mensajes para el día de la madre junto con gominolas en el interior</p>	<p><b>15,99€</b> Conjunto especial mamá Nuestro conjunto especial Mamá contiene: - Taza con frase "Todo el amor del mundo para mi mamá" -...</p>	<p><b>15,99€</b> Arreglo día de la madre Arreglo para el día de la madre con taza y frase " Mamá tus besos lo curan todo. Eres una madre..."</p>
---	--	--	--	--

Nota: Captura de pantalla de l'apartat de venda del perfil de la marca a Wallapop amb ubicació a Girona.

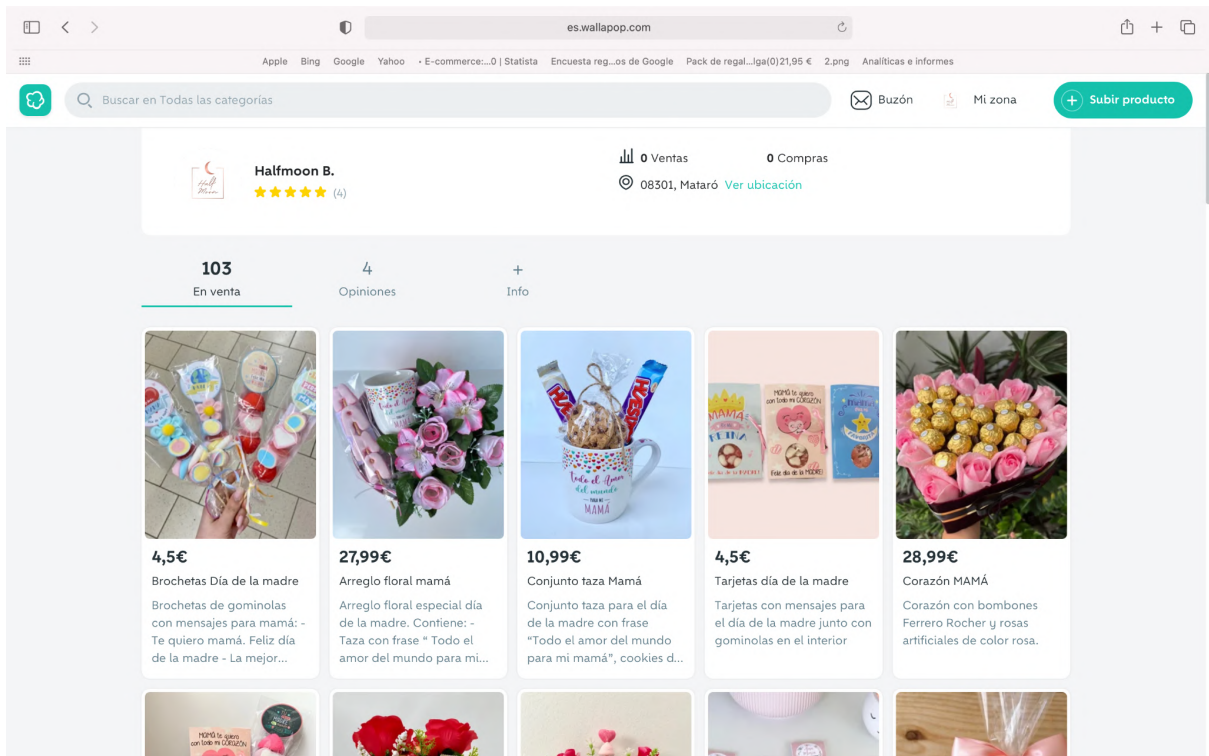


Nota: Captura de pantalla de l'apartat d'opinions del perfil de la marca a Wallapop amb ubicació a Girona.

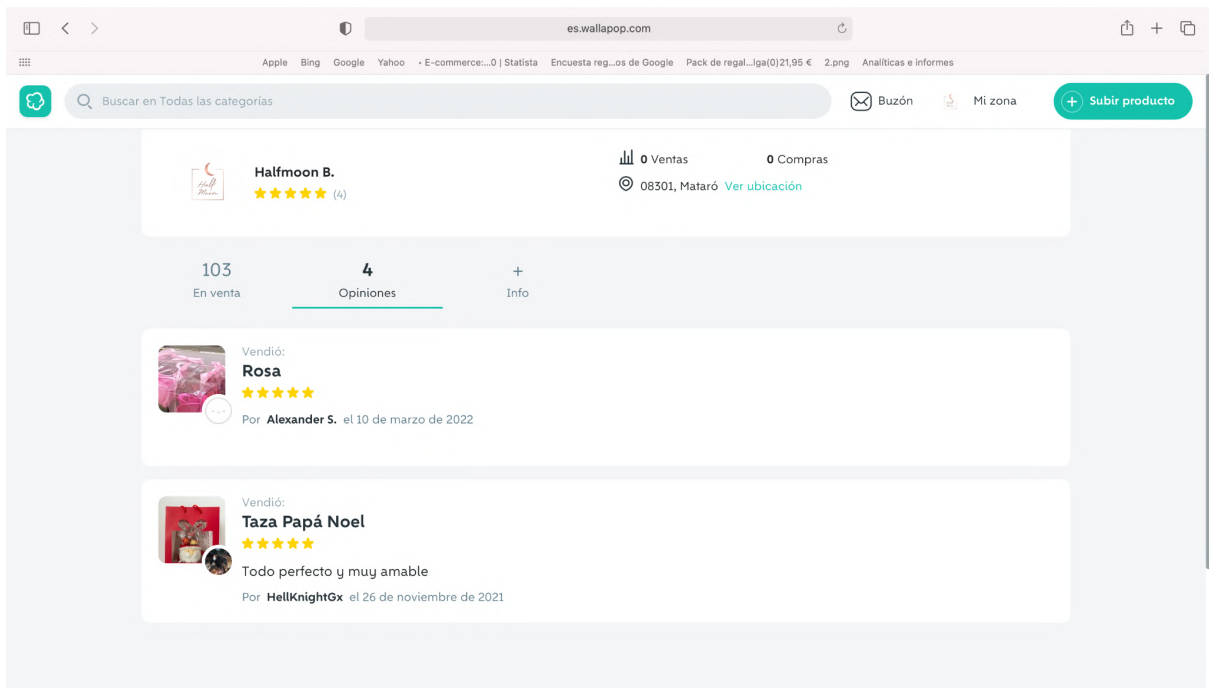


Nota: Captura de pantalla de l'apartat de més informació del perfil de la marca a Wallapop amb ubicació a Girona.

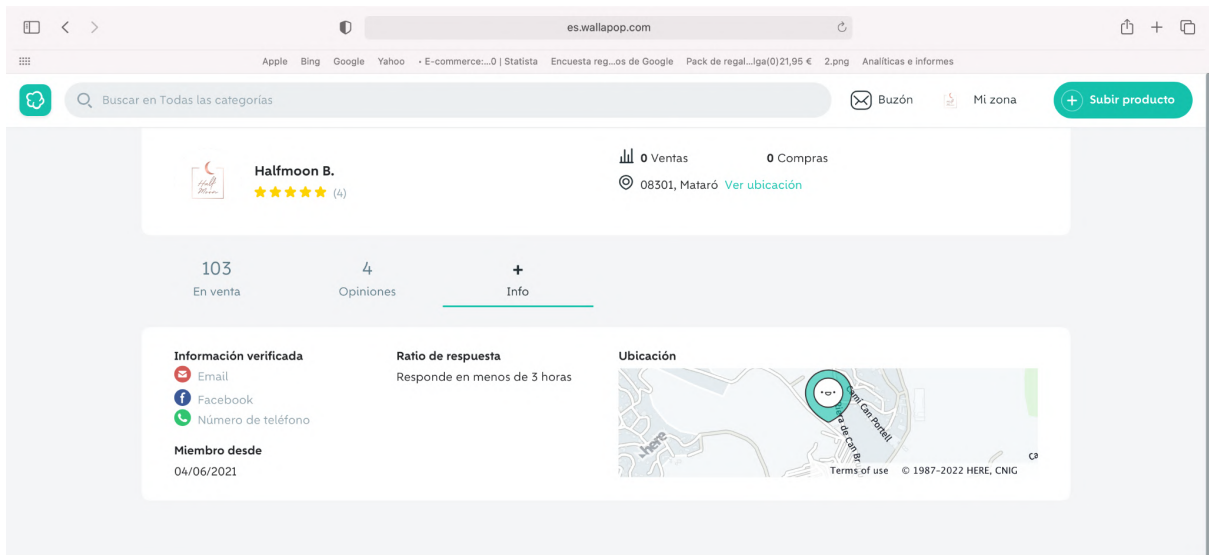




Nota: Captura de pantalla de l'apartat de venda del perfil de la marca a Wallapop amb ubicació a Girona.



Nota: Captura de pantalla de l'apartat d'opinions del perfil de la marca a Wallapop amb ubicació a Mataró.



Copyright © 2022 Wallapop © de sus respectivos propietarios

**Wallapop**

Quiénes somos  
 Cómo funciona  
 Brand Book  
 Prensa  
 Empleo

**Soporte**

Centro de ayuda  
 Reglas de publicación  
 Consejos de seguridad

**Legal**

Condiciones de uso  
 Política de privacidad  
 Cookies

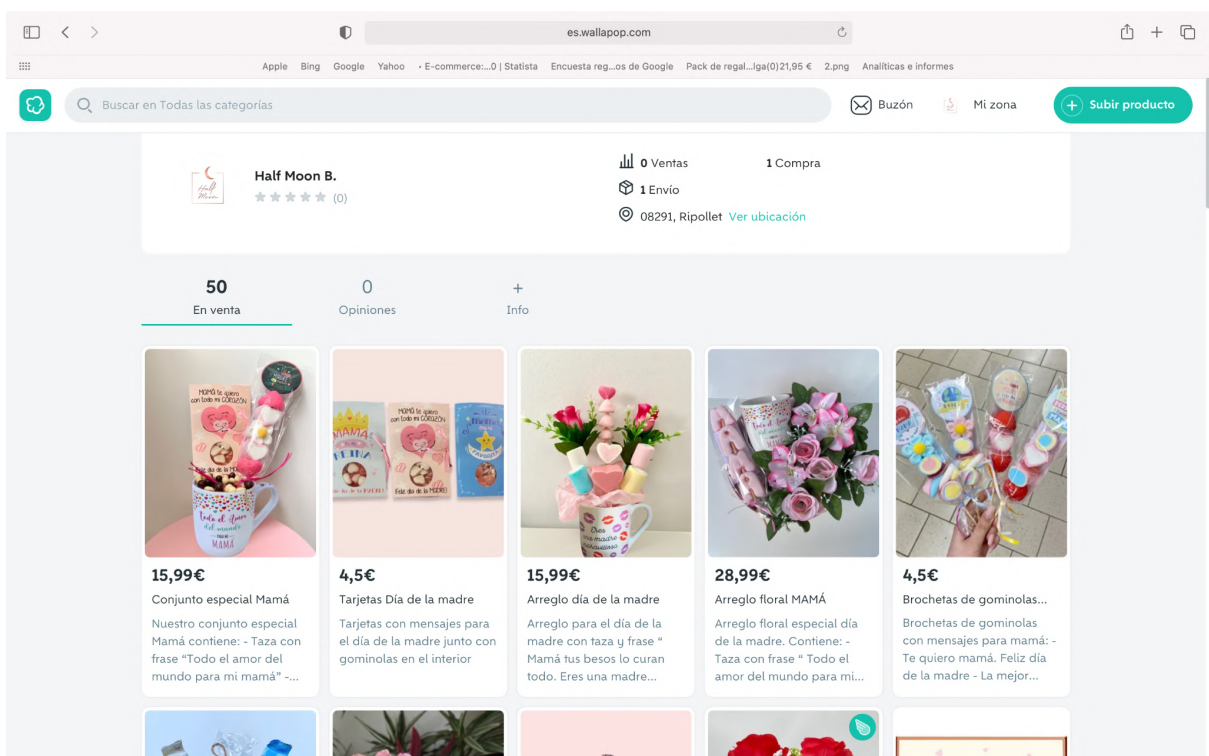
**Motor**

Particular  
 Profesional

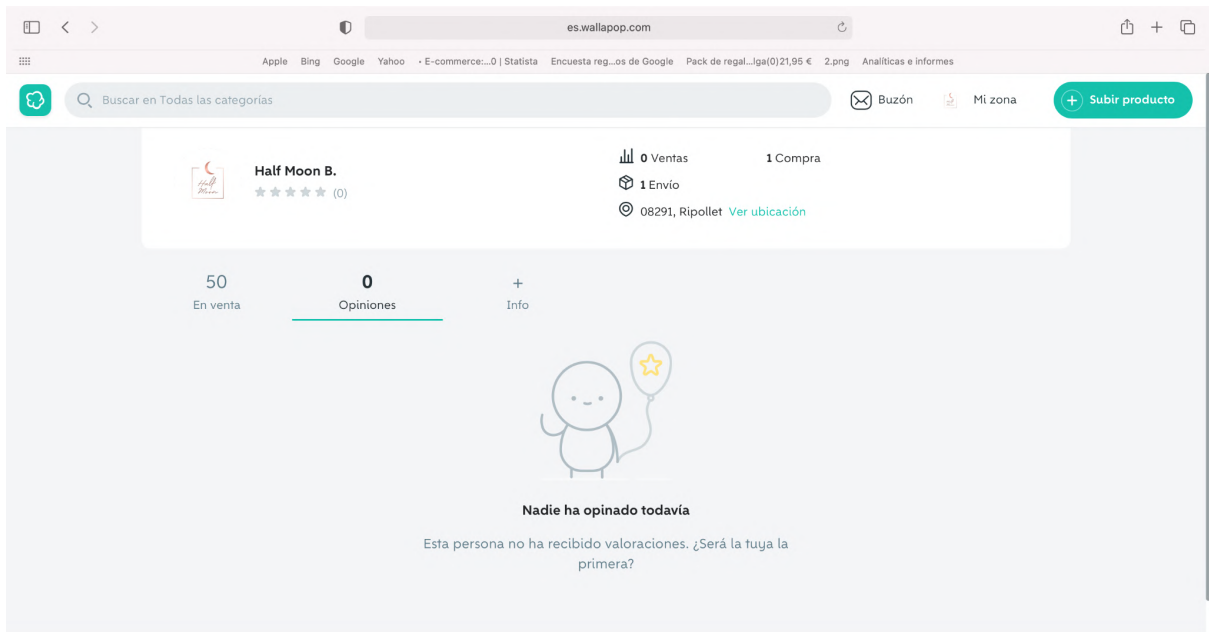
**Wallapop PRO**

Impulsa tu negocio

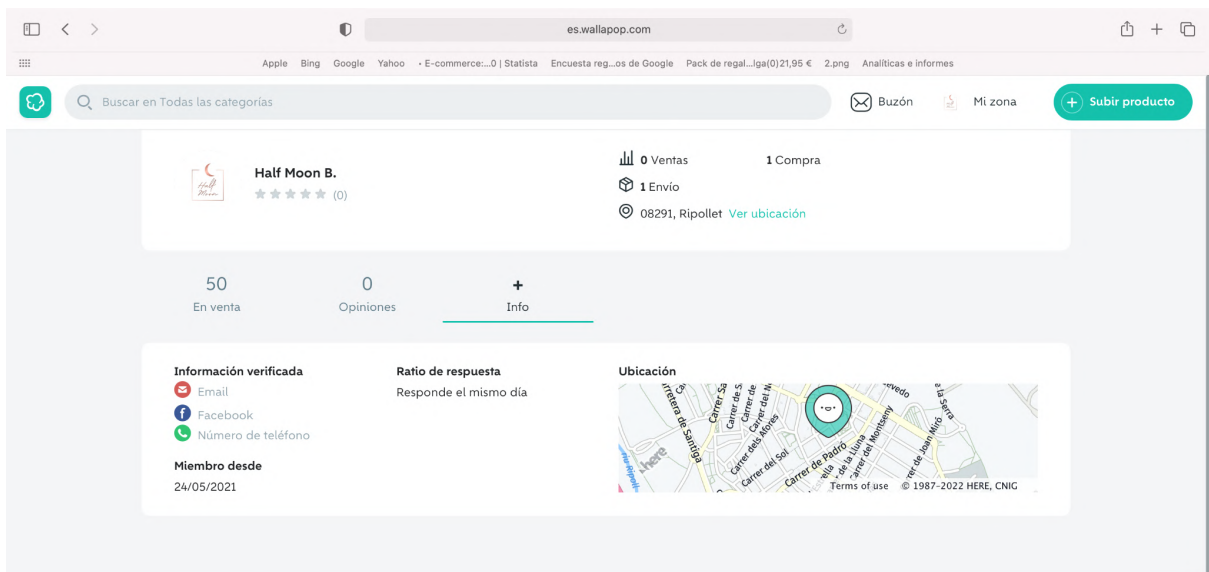
**Nota:** Captura de pantalla de l'apartat de més informació del perfil de la marca a Wallapop amb ubicació a Mataró.



**Nota:** Captura de pantalla de l'apartat de venda del perfil de la marca a Wallapop amb ubicació a Ripollet.



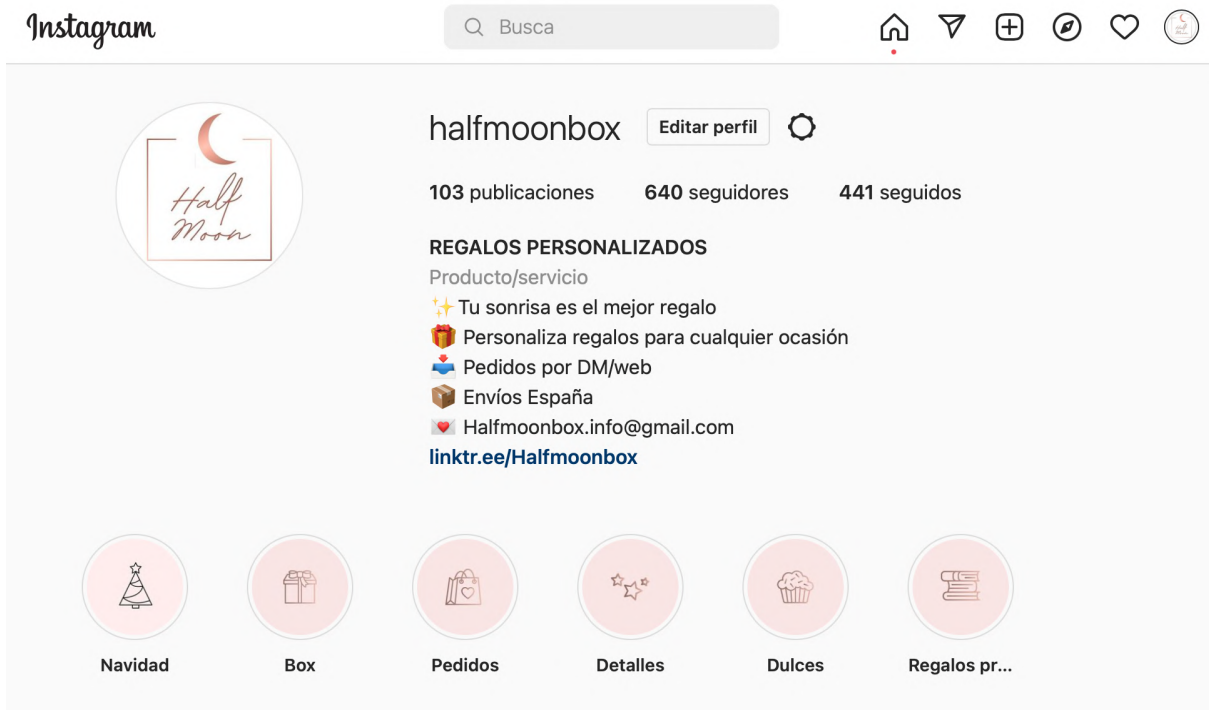
Nota: Captura de pantalla de l'apartat d'opinions del perfil de la marca a Wallapop amb ubicació a Ripollet.



Nota: Captura de pantalla de l'apartat de més informació del perfil de la marca a Wallapop amb ubicació a Ripollet.

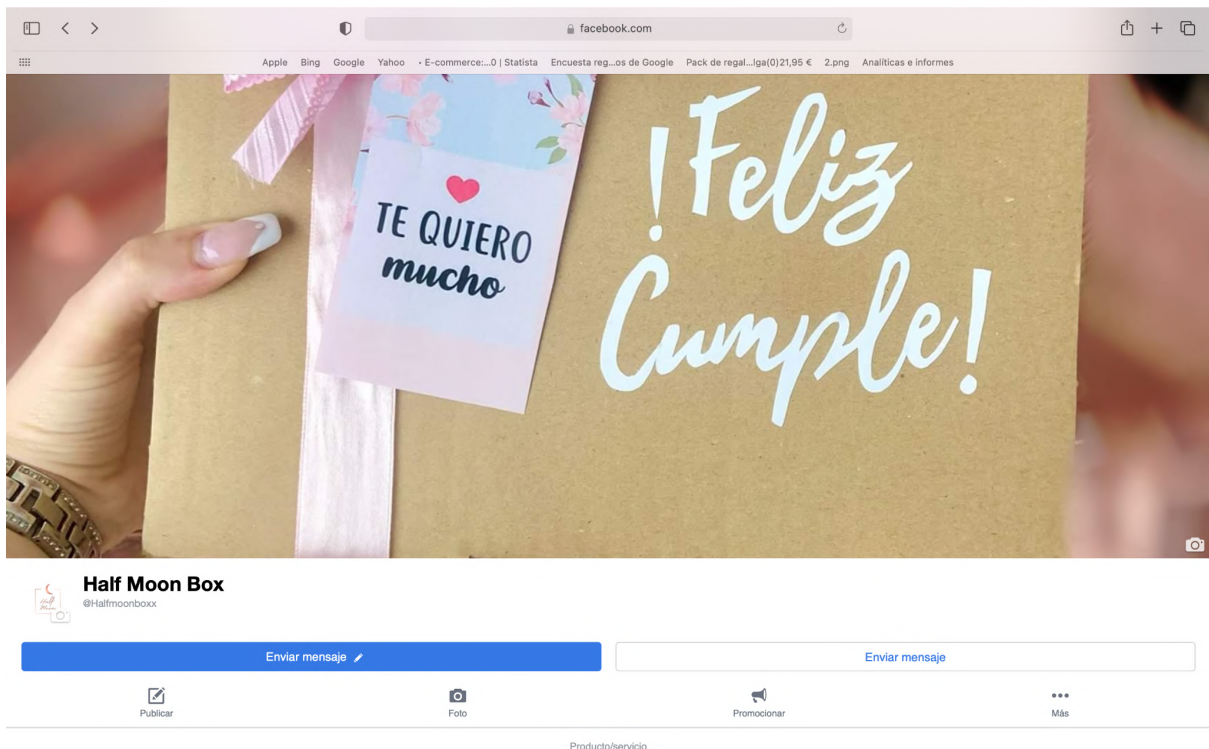


## Perfil d'Half Moon Box a Instagram

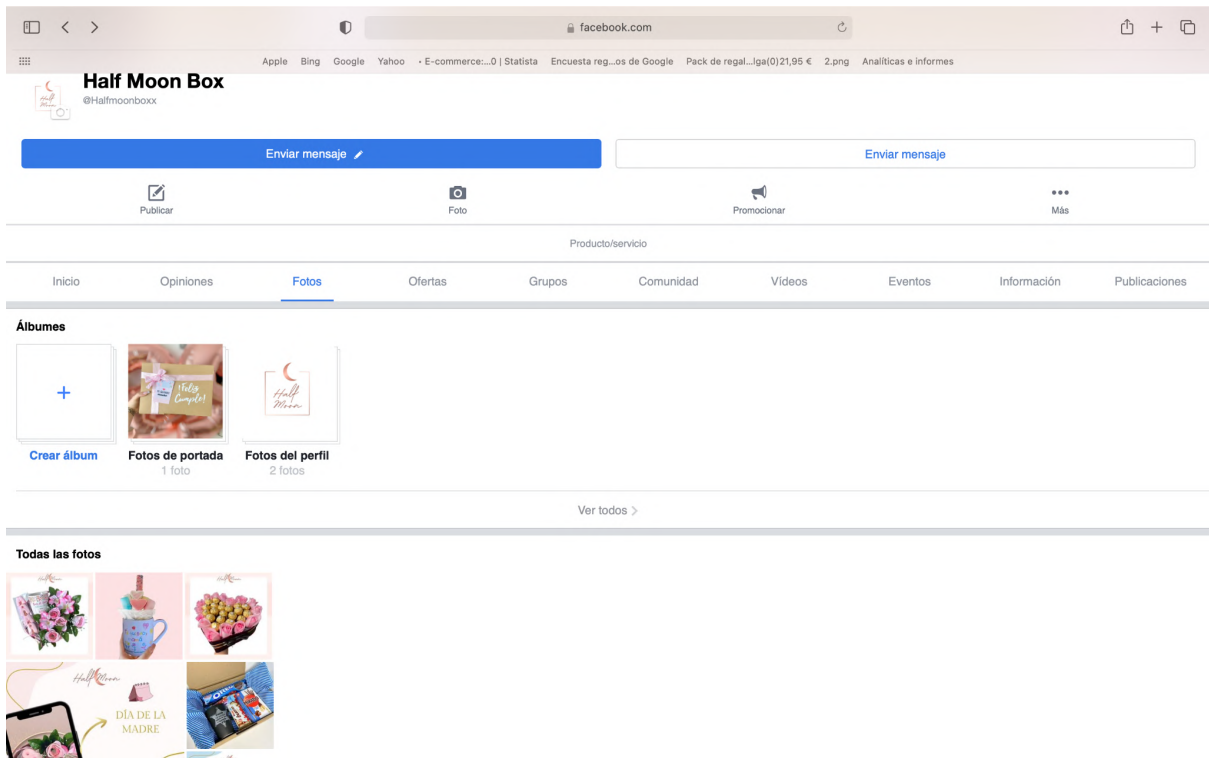


Nota: Captura de pantalla del perfil de la marca a Instagram.

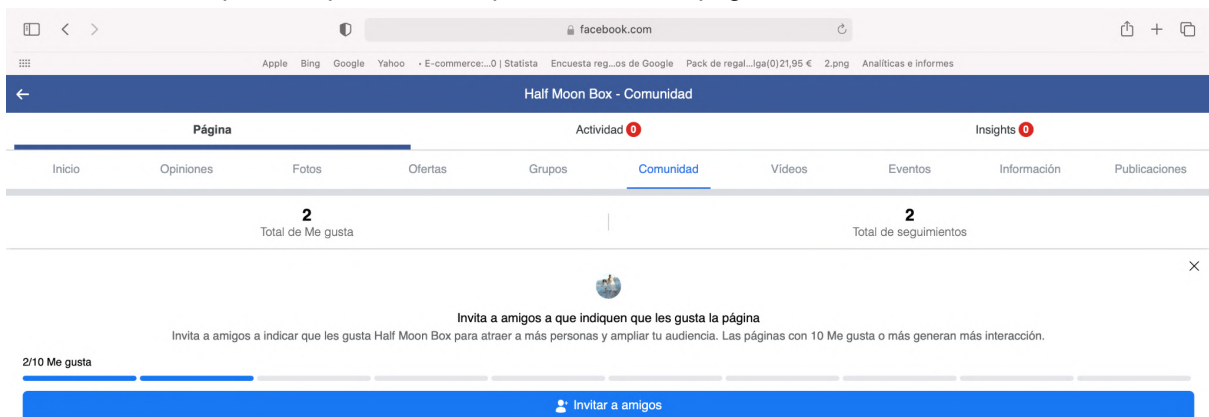
## Perfil d'Half Moon Box a Facebook



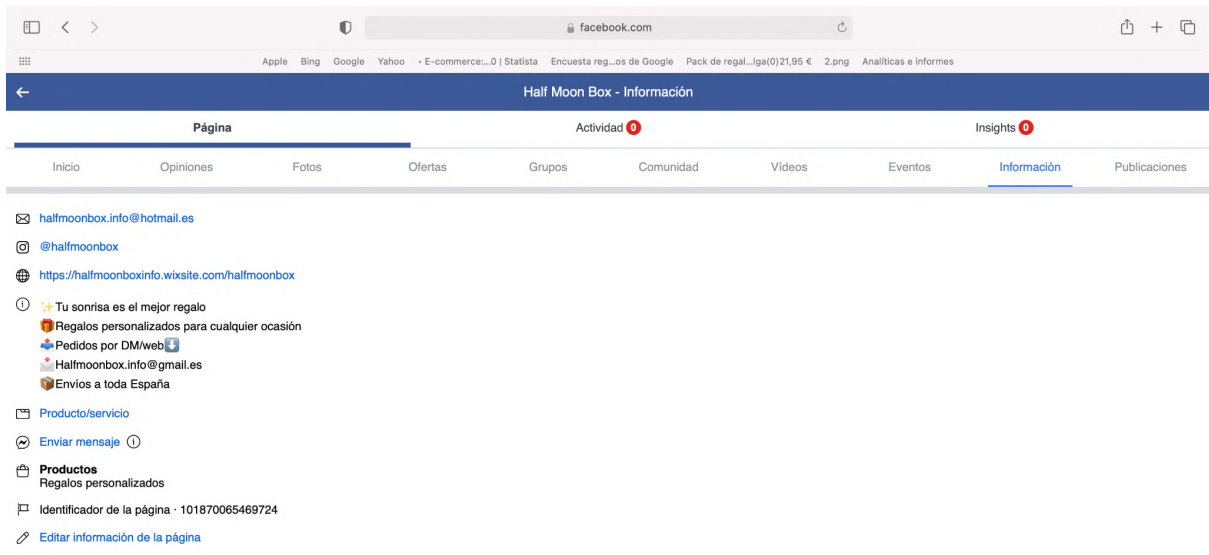
Nota: Captura de pantalla de la página de Facebook de la marca.



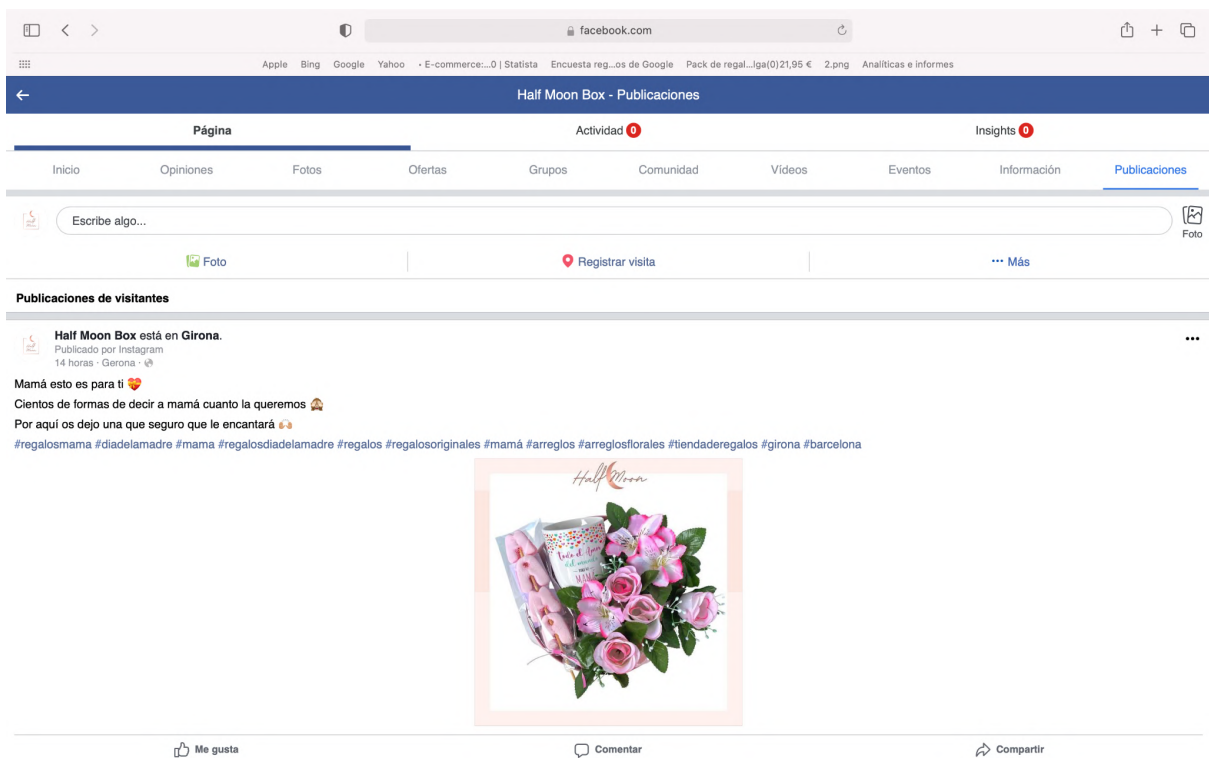
**Nota:** Captura de pantalla de l'apartat fotos de la pàgina de Facebook de la marca.



**Nota:** Captura de pantalla de l'apartat comunitat de la pàgina de Facebook de la marca.



*Nota:* Captura de pantalla de l'apartat informació de la pàgina de Facebook de la marca.



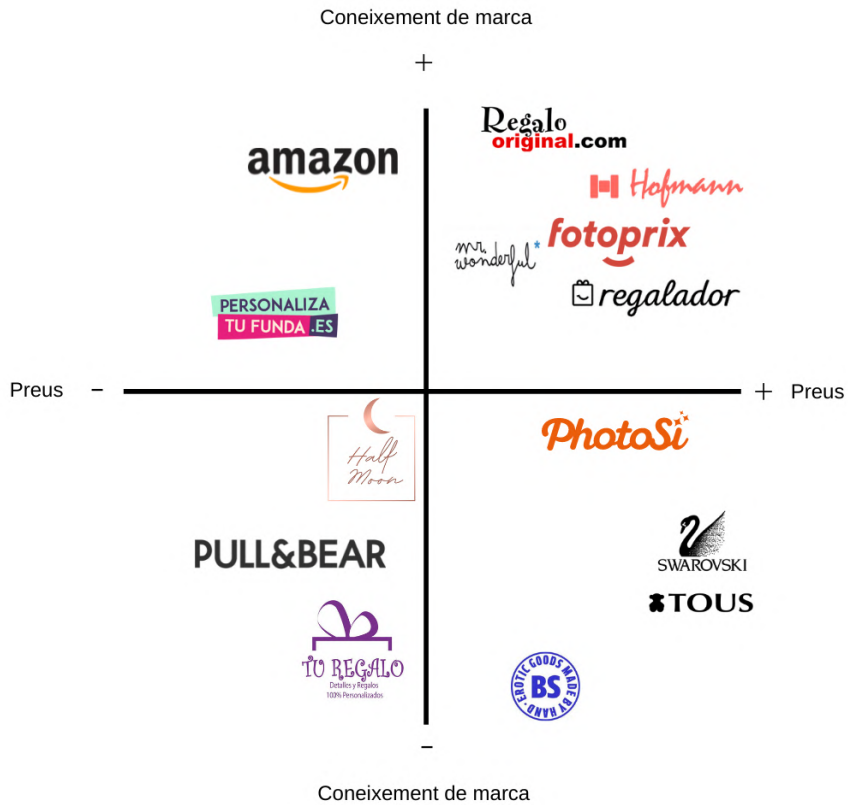
*Nota:* Captura de pantalla de l'apartat publicacions de la pàgina de Facebook de la marca.

## Característiques dels competidors d'Half Moon Box

CARACTERÍSTIQUES	COMPETIDORS AMB PÀGINA WEB					
	Regalo Original	Personaliza tu funda	Regalador	yoursurprise	Boxify	Celébralo con globos
Ubicació	Espanya	Espanya	Espanya	Present en més de 10 països	Present a tota Europa excepte UK, Noruega, Andorra i Suïssa.	Espanya
Anys en el mercat	Des de 2002	Més de 10	Des de 2011	18	Més de 5	Des de 2017
Canals de venda	Botiga en línia Punts de venda distribuïdors	Botiga en línia	Botiga en línia	Botiga en línia	Botiga en línia	Botiga en línia
Canals de comunicació	- Instagram - Facebook - YouTube - Twitter - Pinterest - TikTok	- Instagram - Facebook	- Instagram - Facebook - YouTube	- Instagram - Facebook - Pinterest - Twitter	- Instagram - Facebook - YouTube - Pinterest - LinkedIn	- Instagram - Facebook - Twitter
Estratègia de preus	<i>Preu per paquet</i>	Psicològics	Psicològics	Psicològics	Preu dinàmic	Psicològics
Valor afegit	- <i>Servei d'entrega personalitzat</i>	- Emboliquen els regals - Enviament gratuït - Devolucions gratuïtes	- Emboliquen els regals - Enviament gratuït - Calendari gratis per apuntar dates especials	- Servei d'entrega personalitzat - Tots els regals tenen foto o missatge personalitzat	- Servei d'entrega personalitzat - Planten un arbre per cada comanda realitzada	-
Personalització	✓	✓	✓	✓	✓	✗
Punts Forts	- Molta oferta de productes - Assessorament telefònic	- Molta oferta de productes - Detalls per menys de 10€ - Descomptes per estudiants	- Molta oferta de productes i sobretot, de regals divertits i originals - Assessorament telefònic personalitzat	És la botiga digital més gran de regals personalitzats amb una varietat de més de 1500 regals	- Sistema de personalització automatitzat i, per tant, procés de creació simple	Lots de productes amb missatges ja creats
Punts febles	- <i>Costos d'enviament</i>	- Costos d'enviament en comandes inferiors a 40€	-	- Servei al client en Anglès	- Costos d'enviament en comandes inferiors a 40€	- Costos d'enviament - Assortiment de productes repetitiu
Canals de comunicació:						
Instagram	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Facebook	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Twitter	✓	✗	✗	✓	✗	✓
Pinterest	✓	✓	✗	✓	✓	✗
Youtube	✓	✓	✓	✓	✓	✗
Tik Tok	✓	✗	✗	✓	✓	✗
Pàgina web	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Campanyes SEO	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Campanyes SEM	✗	✓	✗	✗	✗	✗
Wallapop	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Accions <i>offline</i>	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Correu electrònic	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Whatsapp	✓	✓	✗	✗	✗	✗
Xat online web	✗	✗	✓	✓	✓	✓
Email Màrqueting	✗	✗	✓	✓	✗	✓
Telèfon de contacte	✓	✓	✓	✓	✗	✓
Blog	✓	✓	✓	✓	✗	✗
Google My Business	✓	✗	✓	✗	✗	✓

*Nota:* Taula comparativa d'elaboració pròpia per conèixer diferents característiques dels principals competidors d'Half Moon Box.

Mapa de posicionament d'Half Moon Box i la seva competència



*Nota:* Mapa de posicionament d'elaboració pròpia basat en els resultats de l'enquesta i els preus dels productes que comercialitzen les marques esmentades.



# ANNEX 3: DIAGNÒSTIC DE SITUACIÓ

## Matriu DAFO

Matriu DAFO		OPORTUNITATS										AMENACES									
		D1: Considerada despreciable a pagar preus més alts per pagar personalment	D2: Ús de nous canals de venda com D3: Finalització de l'ús de maquinària antiga	D4: Establir de temps de entrega com D5: Digitalització i màrqueting digital	D6: Increment de les compres a través del comerç electrònic	D7: Augment de la compra de productes de decoració per a a llar	D8: Tendència de la compra de productes de venda propera amb una conivència emocional	D9: Increment de les compres a través del comerç electrònic	D10: Augment del consum de la Covid-19	A1: Alt grau de competència	A2: La competència completa amb molta consum i per tant dels costos relacionats	A3: Entrada de nous competidors	A4: Augment dels preus dels productes de consum i per tant dels costos relacionats	A5: Ús de maquinària	A6: Crisi sanitària de la Covid-19	A7: Crisi sanitària de la Covid-19	A8: Democràcia dels mitjans de comunicació	A9: Canvia continu amb les tendències	A10: Augment del consum de productes		
FORTALESES	F1: Catàleg bastant ampli de productes que ofereixen	5	3	3	1	4	2	5	2	2	2	4	4	3	2	2	3	3	4	1	5
	F2: Preus mitjans i competitius	5	2	1	1	3	5	5	1	2	2	4	2	4	5	1	5	4	2	1	5
	F3: Sistema de pagament segur i protecció del producte amb assegurança de reemborsament per part de Wallapop	3	1	1	2	3	5	2	1	1	2	1	2	1	3	1	2	1	2	1	1
	F4: Temps reduït de preparació de les comandes (24 h) i enviaments al dia següent de realitzar la comanda	1	5	1	5	2	4	3	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1	2	1	2
	F5: Cobertura nacional	4	5	5	2	5	5	5	5	4	5	4	4	4	3	5	2	1	2	3	5
	F6: Horaris flexibles en relació amb la comunicació amb els clients	1	3	1	4	4	3	1	5	1	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	F7: Diferenciació de productes creant regals únics	5	4	2	2	5	4	5	5	3	3	4	5	4	2	4	1	1	3	2	3
	F8: Adaptació a la variació/noves tendències	2	5	5	2	5	5	5	5	5	5	4	5	4	2	5	3	3	5	5	3
	F9: Originalitat i aposta per l'artesania i els productes creats a mà	5	2	2	1	3	2	5	5	2	3	3	3	3	3	1	1	1	3	2	5
	F10: Persona encarregada jove i amb molta passió i dedicació	2	4	1	2	5	3	2	5	3	5	2	4	2	1	2	1	1	3	2	3
DEBILITATS	D1: Marca no consolidada i poc coneguda en el mercat	1	5	3	3	5	5	4	5	2	5	5	5	5	1	1	1	3	4	5	
	D2: Poc tràfic en línia	1	5	2	4	5	5	5	5	2	5	1	2	1	1	1	2	1	1	3	3
	D3: Poc feedback amb la comunitat	1	3	2	2	5	2	3	5	2	5	3	5	3	1	1	1	1	4	4	3
	D4: Pàgina web i xarxes socials desactualitzades	1	4	1	4	5	5	3	5	3	5	2	2	2	1	1	1	1	4	4	3
	D5: Venda a través de Wallapop i no de botiga online.	1	5	3	3	5	5	2	3	1	2	5	5	2	1	2	1	1	1	1	3
	D6: Una persona a càrrec de tots els procediments i tasques	1	3	2	5	5	2	5	5	3	5	5	5	4	1	3	1	1	5	4	4
	D7: Limitació de certes creacions per no disposar de la maquinària adequada	5	2	4	5	5	2	5	5	2	2	5	5	3	5	2	1	1	5	1	5
	D8: Alt grau d'hores de dedicació a cada producte	5	1	4	5	5	1	3	5	3	5	1	3	1	5	2	1	1	3	1	4
	D9: Inexistència de punts de venda físics	2	2	4	3	2	2	5	5	2	1	5	5	5	4	1	5	5	2	3	5
	D10: Falta de finançament	4	3	2	4	5	5	3	4	3	3	3	2	2	5	2	5	5	1	4	4

RELACIONS ENTRE D-A-F-O D'1-5.	OPORTUNITATS	AMENACES
5 molta vinculació	318	251
1 nula vinculació.	347	271
	Estratègia ofensiva	Estratègia defensiva
	Estratègia adaptativa	Estratègia de supervivència
	Potenciar les fortaleses per aprofitar les oportunitats	Potenciar les fortaleses per defensar-se dels efectes de les amenaces
	Superar les debilitats per aprofitar les oportunitats	Superar les debilitats per defensar-me dels efectes de les amenaces

Nota: Taula d'elaboració pròpia que mostra la matriu DAFO i les relacions de vinculació entre D-A-F-O d'1 a 5 punts per conèixer l'estratègia.

## Anàlisi de les cinc Forces de Porter

Anàlisi de les cinc Forces de Porter		
FORCES DE PORTER	SITUACIÓ	GRAU
Rivalitat entre competidors	Enfronta una intensa competència amb Regalador, Personaliza tu funda i Regalo Original, els que tenen més recursos i més quota de mercat. Half Moon Box no té cap patent dels productes, per la qual cosa es podrien copiar.	Molt alta
Amenaça de nous competidors	No hi ha grans obstacles per ingressar al mercat dels regals personalitzats	Molt alta
Poder de negociació dels proveïdors	Una base diversa de subministradors potencials limita el poder de negociació	Molt baix
Poder de negociació dels clients	Els regals personalitzats no són prioritaris; els consumidors presten molta atenció al preu i solen buscar descomptes o ofertes encara que estàn disposats a pagar un preu superior pel fet de ser personalitzats	Alt
Amenaça de productes substitutius	Pot haver molts altres tipus de productes per a poder regalar de manera personalitzada	Molt alta

*Nota:* Taula d'elaboració pròpia que mostra el grau de situació de la marca respecte a les cinc Forces de Porter

## ANNEX 4: OBJECTIUS

### Buyer Persona 1




## BUYER PERSONA 1

**Noelia Martínez**  
Estudiant i hostessa

Noelia és una noia molt sociable. Combina els seus estudis amb promocions esporàdiques com a hostessa per guanyar els seus propis diners. Té 22 anys i viu a València. Els seus *hobbies* són reunir-se amb les seves amigues, amb les quals els divendres duen a terme una sessió de *skincare* provant nous productes i gravant-ho per compartir l'experiència a Instagram, també col·labora amb una protectora d'animals com a voluntària en el seu temps lliure.

**COM ÉS?**

-  Porta un estil de vida actiu, li agrada tenir cura del seu cos i de la seva pell amb una rutina diària de *skincare*. És molt acurada i perfeccionista, li agrada tenir cura de tots els detalls per mínims que siguin.
-  Viu a València a casa dels seus pares.
-  Obté un salari d'uns 250€, depenent de les promocions que dugui a terme al mes i els gasta en aniversaris i sopars amb els amics, maquillatge i cosmètica i amb roba.
-  Està estudiant el tercer any de carrera d'integració social.
-  Treballar ajudant a les persones implementant programes d'inserció laboral i ocupacional.
-  Utilitza Instagram per estar en contacte amb els seus amics i Tik-Tok per gravar vídeos en tendència publicant les rutines de *skincare*.

**INFORMACIÓ DE COMPRA**

-  Sorprendre una persona a la qual té estima i afecte.
-  Coneix l'existència dels regals personalitzats.
-  El preu i la persona a la qual va dedicada el regal són els elements que més impacten en la seva decisió.
-  Passen cinc dies des que detecta la necessitat fins que acaba adquirint el regal.
-  Els criteris de decisió de compra es basen en les emocions i sentiments que provoca el producte juntament amb el preu.
-  Les barreres o preocupacions que pot tenir són el preu i el temps d'enviament.

**PROCÉS DE COMPRA**

-  **1. FASE DE CONSCIENCIACIÓ:**  
En el moment de fer la recerca d'un regal buscaria a Google:
  - Regals per \_\_\_\_
  - Idees de regals per \_\_\_\_
  - Regals personalitzats per nois/noies.
-  **2. FASE DE CONSIDERACIÓ**  
Què buscaria a Google abans de decidir comprar el producte?
  - Regalar maquillatge a \_\_\_\_
  - Lots de bellesa personalitzats per \_\_\_\_
  - Regals amb dolços i xocolates
  - Quins són els regals que més agraden per amics/amigues.
-  **3. FASE DE DECISIÓ**  
Com buscaria el teu producte o servei en Google una vegada tingui clar el que necessita?
  - Botiga de lots de maquillatge personalitzats
  - Botiga de regals amb dolços i xocolates
  - On comprar regals originals amb dolços i xocolata.

*Nota:* Arquetip 1 d'elaboració pròpia de client ideal dels regals personalitzats.



## Buyer Persona 2



### Marcos Ferrer

Estudiant i preparador físic

Miguel té una rutina molt estressada, ja que ha de compaginar el treball amb els estudis de màster. Té 28 anys i viu a Madrid. Li agrada embarcar-se en nous projectes i fer voltes pels carrers més concorreguts de Madrid amb la seva parella encara que també li agraden els plans a casa, com veure una pel·lícula acompanyada de crispetes. Pensa que no ha d'esperar a ocasions especials per sorprendre-la, i per això és bastant detallista amb ella i amb les persones a les quals estima.

#### COM ÉS?



Porta un estil de vida actiu, li agrada tenir cura del seu cos i de la seva pell amb una rutina diària de *skincare*. És molt acurada i perfeccionista, li agrada tenir cura de tots els detalls per mínims que siguin.



Viu en Madrid, però va néixer en les Illes Canàries.



Obté un salari net de 1400€, que gasta principalment en hipoteca, productes per la cura del cos (com ara cremes hidratants), subministraments i equipament pel gimnàs.



Té formació en ciències de l'activitat física i està duent a terme un màster relacionat amb el sector de les tecnologies.



Escalona en la seva carrera i viu sense grans luxes però de manera còmoda.



Utilitza Instagram per compartir el seu dia a dia amb els seus amics i coneguts.

### BUYER PERSONA 2

#### INFORMACIÓ DE COMPRA



Sorprendre a una persona important per a ell i que valori la dedicació que hi ha per crear-ho.



Coneix l'existència dels regals personalitzats.



El tipus de personalització, l'ocasió en què ho vol regalar i el temps que tarda a tenir el regal són els elements que més impacten en la seva decisió.



Passa d'1 a 2 dies des que detecta la necessitat fins que acaba adquirint el regal.



Els criteris de decisió de compra es basen en les emocions i sentiments que provoca el producte juntament amb la rapidesa d'enviament.



Les barreres o preocupacions que pot tenir són el procés llarg de personalització i el temps d'enviament.

#### PROCÉS DE COMPRA



**1. FASE DE CONSCIENCIACIÓ:**  
En el moment de fer la recerca d'un regal buscaria a Google:  
- Què regalar a la meua parella / una mare / a un pare.  
- Què li regalo a la meua núvia?  
- Regals personalitzats per a la meua núvia.



**2. FASE DE CONSIDERACIÓ**  
Què buscaria a Google abans de decidir comprar el producte?  
- Regals dolços per a parelles  
- Què sent una dona quan li regalen xocolates?  
- A les dones els agrada que els regalin xocolates?  
- Què els agrada a les dones que els regalin en el seu aniversari?



**3. FASE DE DECISIÓ**  
Com buscaria el teu producte o servei en Google una vegada tingui clar el que necessita?  
- Botiga de regals originals  
- Botiga de regals personalitzats  
- On comprar regals amb xocolata per a dones  
- On comprar lots de maquillatge.

*Nota:* Arquetip 2 d'elaboració pròpia de client ideal dels regals personalitzats.

## Buyer Persona 3



### Eva Pérez

Mestra

L'Eva és mestra d'educació primària a una escola pública de Barcelona. Té 34 anys, està casada i té una filla; una nena de 3 anys. Viu a Barcelona. Els seus hobbies són fer footing per tal d'alliberar estrès i passar estones amb la seva família, ja que té una vida una mica estressada, encara que un divendres al mes sopa amb el seu grup d'amigues. Li agrada molt anar a l'estètica i comprar petits detalls per a la seva filla.

#### COM ÉS?



Porta un estil de vida molt actiu i una mica estressant, no disposa de molt de temps, però aprofita el que té lliure per fer footing i evadir-se de la rutina diària.



Viu a Barcelona amb el seu marit i la seva filla.



Cobra un salari d'uns 1.900€ nets al mes. Part del salari el gasta pagant la hipoteca, l'educació dels nens i productes de primera necessitat, juntament amb productes que li agradin per a la seva filla.



Graduada en magisteri i Màster en Formació del Professorat.



Viure feliç acompanyada dels seus éssers estimats i formar una família més gran.



Utilitza Instagram i Pinterest per estar al dia de les notícies i per buscar inspiració de decoració i treballs manuals per dur a terme amb els seus alumnes.

### BUYER PERSONA 3

#### INFORMACIÓ DE COMPRA



Que li agradi a la persona destinatària i que sigui molt tònica estèticament.



Coneix l'existència dels regals personalitzats.



El tipus de personalització, la i la persona a la qual va dedicada el regal són els elements que més impacten en la seva decisió.



Passa 1 setmana des que detecta la necessitat fins que acaba adquirint el regal.



Els criteris de decisió de compra es basen en les emocions i sentiments que provoca el producte.



Les barreres o preocupacions que pot tenir són la qualitat dels productes i el temps d'entrega.

#### PROCÉS DE COMPRA



**1. FASE DE CONSCIENCIACIÓ:**  
En el moment de fer la recerca d'un regal buscaria a Google:  
- Regals originals  
- Regals originals per a \_\_\_\_  
- Regals per a sorprendre a \_\_\_\_  
- Regals personalitzats



**2. FASE DE CONSIDERACIÓ**  
Què buscaria a Google abans de decidir comprar el producte?  
- Regals amb xocolata  
- Caixes de xocolata per a regalar  
- Lots de bellesa  
- Als homes els agrada que els regalin xocolates?  
- Quins són els regals que més li agraden als homes?



**3. FASE DE DECISIÓ**  
Com buscaria el teu producte o servei en Google una vegada tingui clar el que necessita?  
- Botiga de regals originals  
- Botiga de regals personalitzats  
- On comprar regals amb xocolata  
- On comprar pastissos fets amb dolços / de xocolata.

*Nota:* Arquetip 3 d'elaboració pròpia de client ideal dels regals personalitzats.

## Customer Journey Map

CUSTOMER JOURNEY MAP		
FASE 1: PRE-COMPRA		
<b>1. Consciència de necessitat o detonant</b>	Aquesta dona de trenta anys a qui denominarem Lara, ha recordat que la setmana següent és l'aniversari de la seva millor amiga i que, per tant, necessita fer-li un regal. Com que és una persona del seu cercle proper a la que té molta estima, pensa que ha de ser un regal que li agradi molt i que defineixi la seva relació denotant que ha dedicat temps a l'elecció i compra d'aquest. Així que ha decidit buscar opcions de regal que cobreixin aquesta necessitat.	<b>Punts de contacte:</b> - SEO - <i>Reviews</i> de clients en webs d'opinions - Boca-orella de l'entorn immediat - Xarxes Socials - Blogs.
<b>2. Informació</b>	Ha buscat regals més cops per Internet, però vol informar-se per tenir idees de diferents regals que puguin agradar-li a la seva millor amiga. Lara ha preguntat a altres amigues sobre què li regalarien, però es troben en la mateixa situació que ella i algunes no tenen una relació tan estreta amb ella. També navega per Internet introduint termes molt generals (paraules clau informacionals) com "regals personalitzats" o "regals originals per amigues" o "regals personalitzats per amigues". La seva idea és recaptar informació sobre els tipus de regals disponibles.	
<b>3. Recerca</b>	Lara va acotant la recerca mitjançant la recerca de paraules clau navegacionals més concretes que les anteriors: "regals que sorprenguin la teva millor amiga", "regalar maquillatge de forma original a la teva millor amiga" o "tasses personalitzades per amigues". A poc a poc, anirà acotant la seva recerca a 2-3 marques que es dediquin a la venda de regals i a les que li hagin cridat l'atenció els regals que duen a terme. Per a la Lara, és important que el regal sigui especial i únic, per la qual cosa s'està decantant per marques que creen regals de manera personalitzada, però alhora professionals, ja que ha observat que hi ha un mercat molt ampli de petits emprenedors que duen a terme aquests regals, però alguns no són de molta qualitat i no vol que aquest fet suposi un rebuig i que generi un efecte contrari als sentiments que busca causar. Pel que inicialment la seva recerca es centra en recaptar informació sobre les seves marques d'interès i les línies de regals que ofereixen.	<b>Punts de contacte:</b> - SEO - <i>Reviews</i> de clients en webs d'opinions i en fitxes de producte - Webs de les marques - Blogs.
<b>4. Consideració</b>	Lara ja s'ha decidit per un regal, un lot que inclogui productes de cosmètica i bellesa i es pugui afegir un missatge personalitzat, però no sap on comprar-la. Quan ha estat buscant informació, ha vist unes dues botigues en línia que, encara sense conèixer-les les ha posat en marcadors perquè inclouen opinions de clients que li han resultat molt útils. Lara introdueix a Google termes específics encarats a compra, les paraules clau transaccionals: "lot de maquillatge personalitzat comprar en línia", "botigues en línia lots maquillatge personalitzat" o "on comprar paquets de maquillatge personalitzats". També, busca el producte que l'interessa a Google Shopping i compara els preus de 3-4 botigues en línia. Acaba entrant en aquestes per conèixer i valorar el servei global que ofereixen: els dies que triga a arribar el producte, si hi ha descomptes de benvinguda, si tenen programa de punts... I seguidament va afegint els productes al carretó per poder comparar els preus amb les despeses d'enviament inclosos. A més, com que quan ha entrat a les botigues en línia han aparegut bàners perquè es registri i se subscriuigui a la llista de correu, ho acaba fent per veure si li ofereixen alguna cosa addicional. Finalment, es decideix per una de les botigues, ja que aquesta ofereix un descompte del 10% en la primera compra que li van enviar al correu després de registrar-se i una guia per saber com maquillar-se amb tips i consells segons les característiques facials, creu que això pot ser de gran ajuda i que li agradarà molt a la seva millor amiga. També, la botiga en línia proporciona el servei d'enviament directe al destinatari de l'esdeveniment escollint el dia en què vol que s'entregui, per la qual cosa pensa que és una molt bona idea escriure la direcció on treballa la seva millor amiga perquè rebí el regal amb una dedicatòria personalitzada. Aquesta botiga no és la més barata, però té 4,3 estrelles a Facebook, molts seguidors a Instagram que interactuen amb la marca i disposa d'un programa de fidelització per beneficiar-se de promocions especials, programa de punts...	<b>Punts de contacte:</b> - Comparadors de preus - Blogs - Accions de màrqueting de captació i de retenció - Logística i despeses d'enviament - Email màrqueting - Accions de remàrqueting per recuperar carretons abandonats.
FASE 2: COMPRA		
	Lara ja s'ha decidit per la botiga en línia Half Moon Box per fer la compra, i per això introdueix el producte en el carretó. En els productes relacionats de la fitxa de producte veu una targeta de felicitació amb un 5% de descompte i, per tant, un preu de 2,99 € que inclou una xocolatina i a la seva millor amiga li agrada molt, a més, gràcies a això pot gaudir de despeses d'enviament gratuïtes, per la qual cosa l'afegeix al carretó. En aquest moment, li ve al cap que en tres mesos ha d'assistir a una comunió pel que aprofita per entrar a la secció de comunió per veure els productes dels quals disposa la botiga i utilitza el xat per preguntar amb quin temps ha de fer la comanda dels regals de comunió i fitxa un lot que li ha agradat. Finalment, confirma la seva compra validant el codi del seu descompte i paga amb targeta sense cap incidència. Després de la compra, la botiga li envia un correu de confirmació de la comanda molt proper i divertit que a Lara li encanta, i confirmant-li que ja forma part del club/família de la marca.	<b>Punts de contacte:</b> - Aspectes tècnics i d'usabilitat de la botiga en línia - Accions de màrqueting: descomptes, <i>cross selling</i> , prima extra per compra, com l'enviament gratis - Atenció al client en línia.

FASE 3: POST-COMPRO		
<b>1. Satisfacció</b>	En el termini indicat per Lara, la seva millor amiga rep el regal al treball. Ho obre i descobreix la targeta amb el missatge personalitzat de la seva millor amiga juntament amb un missatge que decora la caixa, una targeta amb una frase inspiradora que li agrada molt i una piruleta amb una frase d'agraïment. El regal es troba en una caixa gran protegida per coixinets d'aire comprimit per omplir els forats i es presenta en una caixa decorada amb cinta adhesiva amb purpurina i el logotip de la marca. Tot ha arribat en perfectes condicions.	<b>Punts de contacte:</b> - Màrqueting de retenció: mostres gratis, descomptes, regals promocionals, pertinença a un club de clients - Incentius perquè el client deixi la seva opinió a la botiga i en xarxes socials.
<b>2. Recurrència</b>	A la millor amiga de la Lara li ha encantat el regal i li ha agradat molt el seu detall, la seva relació encara s'ha enfortit més. Dues setmanes després, li arriba un correu amb el producte d'oferta del mes i justament són detalls per a comunitat, en els que estava interessada. Com sap que forma part del club de Half Moon Box i que amb cada compra acumula punts que després pot canviar per descomptes, Lara torna a comprar. En aquest cas, una caixa amb productes de comunitat juntament amb un pastís de xocolata de comunitat per regalar també, rebent més punts que permeten a la botiga potenciar el <i>cross selling</i> i l' <i>upselling</i> .	<b>Punts de contacte:</b> - Email màrqueting - Xarxes Socials - Beneficis post-compra: nota i mostres gratis, que al seu torn potencien el <i>cross selling</i> - Màrqueting de retenció: programa de punts.
<b>3. Lleialtat</b>	Després de 3 o 4 compres, la Lara està molt contenta i en cada comanda rep una nota personalitzada d'agraïment. La marca li ha enviat un nou servei de calendari que han establert perquè pugui anotar les dades especials i la marca li envia un missatge amb idees de regals. També, cada dues setmanes rep un butlletí d'informació amb novetats o es manté actualitzada a través de les xarxes socials on anuncien nous productes, concursos i sorteigs, continguts interessants, idees per regalar, descomptes, etc. Amb les compres que ha dut a terme, ha acumulat punts i ja ha gaudit del seu primer descompte de fidelitat, 10 €. Cada cop que necessita un regal, la Lara ho compra directament a Half Moon Box.	<b>Punts de contacte:</b> - Email màrqueting - Xarxes Socials - Màrqueting de retenció: programa de punts - Servei post-venda - Beneficis post-compra.
<b>4. Recomanació</b>	La Lara està tan contenta amb els regals que ha comprat que comença a recomanar la marca. També, pot afegir els correus electrònics de les seves amigues i amics al seu compte de clienta i per cada compra d'algú d'elles o ells en Half Moon Box, acumula punts. I justament, ara la marca està fent un sorteig entre tots els clients que facin <i>reviews</i> a les fitxes de producte, per la qual cosa ha participat.	<b>Punts de contacte:</b> - Programa de referits - Premis a canvi de <i>reviews</i> .

*Nota: Customer Journey Map* d'Half Moon Box dividit en les diferents fases del qual es compon per conèixer el comportament i els punts de contacte que s'han de tenir en compte.

## Objectius

OBJECTIU GENERAL	OBJECTIU SMART	TIPUS DE TERMINI	TRIMESTRE
<b>Augmentar el coneixement de la marca</b>	Ampliar en un 15% el coneixement de marca/visibilitat entre el públic objectiu	Llarg	Del 1r al 4t
<b>Créixer en el mercat dels regals</b>	Aconseguir incrementar un 20% el trànsit de la pàgina web	Curt	3r
	Adquirir un 25% més de nous clients a través del punt de venda en línia	Llarg	Del 1r al 4t
	Obtenir un 10% més de nous clients mitjançant Instagram	Curt	4t
	Augmentar en un 5% les sol·licituds de pressupost del servei de caixes personalitzades	Mitjà	Del 2n al 3r
<b>Augmentar la rendibilitat</b>	Aconseguir l'augment d'un 10% de les comandes de productes personalitzats	Curt	1r
	Augmentar en un 10% la freqüència de compra dels productes de bellesa i cosmètica entre els clients joves	Curt	2n
	Incrementar el 10% de la facturació el relació als productes d'aniversari dolços i de casament	Curt	3r
	Fer créixer un 10% les comandes de les caixes sorpresa i dels productes d'aniversari de parella	Curt	4t
	Aconseguir que el 25% dels clients nous facin una segona compra	Llarg	Del 1r al 4t

*Nota:* Objectius s'han fixat per aconseguir amb el Pla de Màrqueting en el termini especificat.



## ANNEX 5: DIAGNÒSTIC DE SITUACIÓ

### Preus dels productes d'Half Moon Box i de la seva competència

PREUS DELS PRODUCTES DE HALF MOON BOX I DE LA SEVA COMPETÈNCIA									
Línia	Productes	Half Moon Box	Regalo Original	Personalizatufunda	Regalador	Yoursurprise	Celebraloconglobs	Boxify	
Aniversari	Caixa gominoles	21€	19€	19,95€	29,90€	-	22,95€	-	-
	Caixa xocolates	13-20€	22€	14,95-49,99€	29,90€	8,95€	18,95€-24,95€	-	-
	Pastis gominoles	25€	34€	-	-	-	59,95€	-	-
	Pastis xocolates	19€	39-45€	21,95€ (mini)	-	-	14,95€-32,95€	-	-
	Cubell cervesa	18€	29€	-	-	-	29,95€	-	-
	Caixa salada	15-21€	26€	-	-	-	-	-	-
	Esmorzar	26€	1 pers 39€ 2 55€	19,95€ - 24,95€	-	-	24,95€	-	-
	Pastis cor gominoles	18	34€	-	-	-	-	-	-
	Pastis cor xocolates	27€-49€	49-55€	19,95€ (mini)	-	-	24,95€	-	-
	Caixa cor	14€-30€	28€	-	-	-	-	-	-
	Àlbum	22,50€	-	-	-	13,95€	-	-	-
	Tasses	9€	8€	9,95€	-	-	-	-	-
	Copes	11€(u) 23€(2u)	14€	12,95€	-	-	12,95€(u) 16,95€(2u)	-	-
	Box maquillatge	23€-26€	32€	-	-	-	-	-	-
	Box cosmètica	20€	32€	-	22,95€	24,95€-35,95€	-	-	-
	Flors	20€-25€	De 23€ a 100€	-	-	-	-	-	-
	Espelmes	-	-	12,95€	-	-	-	-	-
	Detalls	Gominoles	3,50€	-	4,95-6,95€	4,50€	-	15,95€	4,95€
Xocolates		2,65€	-	4,90€-14,95€	-	-	12,95€	-	-
Tasses		-	8€	9,95€-14,95€	9,95€	10,95€	-	-	-
Personalitzats	Copes	-	14€	12,95€	-	12,95€	-	-	-
	Garres	-	10€	14,95€	19,90€ (2u)	12,95€	-	-	-
	Gominoles	-	12€ (bot)	4,95-19,95	-	26,95€ (gran)	-	-	-
	Xocolates	13€-19€	-	4,90-49,95€	-	-	-	-	-
	Espelmes	-	12€	-	-	-	-	-	-
	Cerveses	-	24€ (6u)	5,90€ (1u) 14,95€ (3u) 21,95€ (6u)	37€ (6u)	-	-	-	6,95€
	Spotify	-	11€	19,95€	21,00€	-	-	-	-
Casament	Vi + copes	-	39€	-	-	-	-	-	-
	Copes personalitzades	-	19€	-	-	8,95-11,05€/u	12,95€	-	-
	Ampolles personalitzables	-	-	-	-	11,95€	-	-	-
	Màscara facial + bomba i sals de bany + vela	-	-	-	-	-	-	-	-
	Necesser viatge + porta documents + etiqueta maleta	-	-	-	-	-	-	-	-
	Perxes nuvis personalitzables	-	19€	-	-	-	-	-	-
	Dama d'honor: tassa + goma de cabell + gominoles	-	-	-	-	-	-	-	-
	Dama d'honor: copa + llibreta + gominoles	-	-	-	-	-	-	-	-
	Dama d'honor: cava + copa + llibreta + bombons	-	-	-	-	-	-	-	-
	Guardiola	-	-	-	21€	11,95€	-	-	-
	Marc de firmes personalitzable	-	-	-	-	-	-	-	-
	Goma de cabell	-	-	-	-	-	-	-	-
	Veles	-	-	-	-	11,95€	-	-	-
	Mini cava	-	-	-	-	-	-	-	-
	Mini vi	-	-	-	-	-	-	-	-
	Vi	-	-	-	-	11,95€	11,95€	-	-
	Caixes personalitzables	-	-	-	-	-	-	-	-
Broquetes de núvols cor	-	-	-	-	-	-	-	-	
Lot papereria	-	-	-	-	-	-	-	-	
Comunió	Lot taula dolça	-	-	-	-	-	-	-	-
	Caixa blanca amb ases personalitzada	-	-	-	-	-	-	-	-
	Vela personalitzada	-	-	-	-	11,95€	-	-	-
	Vi personalitzat	-	-	-	-	-	-	-	-
	Broquetes de gominoles	-	-	-	-	-	-	-	-
	Piruletes personalitzades	-	-	-	-	-	-	-	-
Nutella personalitzada	-	-	4,90€	-	-	-	-	-	

Nota: Taula comparativa de preus de diversos productes d'Half Moon Box i la seva competència.

## ANNEX 6: PLA D'ACCIÓ

### Annex 6.1: Desenvolupament dels avantatges competitius

#### Desenvolupament dels avantatges competitius

DESENVOLUPAMENT DELS AVANTATGES COMPETITIVUS	
DEBILITATS	REORIENTACIÓ
Marca no consolidada i poc coneguda en el mercat	Implementació d'accions constants en el temps per augmentar la visibilitat de la marca i donar-la a conèixer perquè acabi consolidant-se.
Poc tràfic en línia	Aprofitar els coneixements de màrqueting de la responsable de la companyia per transportar als usuaris a la pàgina web a través de campanyes de màrqueting digital
Poc feedback amb la comunitat	Establir accions per estrènyer relacions a través de canals electrònics
Pàgina web i xarxes socials desactualitzades	Planificació i creació de contingut per als canals digitals
Venda a través de Wallapop i no de botiga en línia	Creació i establiment d'una botiga en línia pròpia
Una persona a càrrec de tots els procediments i tasques	Planificació i establiment de terminis de les tasques per optimitzar al màxim el temps
Limitació de certes creacions per no disposar de la maquinària adequada	Inversió en la maquinària per l'assoliment de la qualitat desitjada
Alt grau d'hores de dedicació a cada producte	Estudi de modificació dels processos o productes
Inexistència de punts de venda físics	Establiment de la marca en punts de venda físics
Falta de finançament	Recerca d'oportunitats de finançament

*Nota:* Establiment d'accions de reorientació a partir de les debilitats detectades per desenvolupar els avantatges competitius.

### Annex 6.2: Noves línies de producte

#### Noves línies de producte a comercialitzar

NOVES LÍNIES DE PRODUCTE		
Línia	Assortiment de productes	
Regals per a comunitat	Caixes	Xocolata
		Gominoles
		Xocolata + gominoles
		Llibreta + boli
		Guardiola + xocolata
		Guardiola + gominoles
		Ampolla + xocolata
		Ampolla + gominoles
	Detalls convidats	Lot papereria
		Lot taula dolça
		Vela personalitzada
		Vi personalitzat
		Broquetes de gominoles
		Piruletes personalitzades
		Nutella personalitzada

		Caixa blanca amb ases personalitzada	
		Pot gominoles	
		Guardiola	
		Placa Spotify	
		Ampolla personalitzable	
		Marc de firmes personalitzable	
<b>Regals per a casaments</b>	Caixes	Vi + copes	
		Copes personalitzades (còctel / cava / vi)	
		Ampolles personalitzables	
		Màscara facial + bomba i sals de bany + vela	
		Necesser viatge + porta documents + etiqueta maleta	
		Perxes nuvis personalitzables	
		Dama d'honor: tassa + goma de cabell + gominoles	
		Dama d'honor: copa + llibreta + gominoles	
		Dama d'honor: cava + copa + llibreta + bombons	
		Copes personalitzades	
		Ampolles personalitzables	
		Guardiola	
		Marc de firmes personalitzable	
	Detalls convidats		Goma de cabell
			Veles
			Mini cava
			Mini vi
			Vi
			Caixes personalitzables
			Broquetes de núvols cor

Nota: Llistat de les noves línies de producte que s'han implementat juntament amb l'assortiment de productes de cadascuna.

## Annex 6.3: Decisions estratègiques

### Decisions estratègiques basades en la varietat i l'assortiment de productes

Longitud de cartera:					PREUS
A N I V E R S A R I	Caixes	Xocolata	Caixa blanca 22x22x8cm	23,99€	
			Caixa blanca amb ases 10x12x7cm	15,99€	
		Xocolata + tassa	Caixa cartó 25x20x10cm	29,99€	
		Xocolata + gerra	Caixa cartó 25x20x10cm	29,99€	
		Xocolata + got	Caixa cartó 25x20x10cm	28,99€	
		Gominoles	Caixa blanca 22x22x8cm	22,99€	
			Caixa blanca amb ases 10x12x7cm	14,99€	
		Gominoles + tassa	Caixa cartó 25x20x10cm	27,99€	
		Gominoles + gerra	Caixa cartó 25x20x10cm	27,99€	
		Gominoles + got	Caixa cartó 25x20x10cm	26,99€	
		Salada	Caixa blanca 22x22x8cm	21,99€	
			Caixa blanca amb ases 10x12x7cm	17,99€	
		Salada + tassa	Caixa cartó 25x20x10cm	29,99€	
		Salada + gerra	Caixa cartó 25x20x10cm	29,99€	
	Salada + got	Caixa cartó 25x20x10cm	28,99€		
	Pastissos	Xocolata	Rodona	18,99€	
			Dos pisos	18,99€	
			Gran	29,99€	
			Extragran dos pisos	46,99€	
		Gominoles	Rodona	21,99€	
Dos pisos			27,99€		
Gran			30,99€		

					Extragran tres pisos	34,99€			
			Gots	Xocolata	Got de vidre amb tapa i frase	11,99€			
				Gominoles	Got de vidre amb tapa i frase	8,99€			
			Gerres	Xocolata		13,99€			
				Gominoles		12,99€			
			Cubells cervesa	Xocolata	2 unitats de cervesa i xocolata	29,99€			
				Cervesa	6 unitats	23,99€			
			A N I V E R S A R I  D E  P A R E L L A	Caixes	Xocolata	Caixa blanca 22x22x8cm	23,99€		
					Xocolata	Caixa blanca amb ases 10x12x7cm	15,99€		
					Gominoles		Caixa blanca 22x22x8cm	22,99€	
							Caixa blanca amb ases 10x12x7cm	14,99€	
							Caixa en forma de cor gran 27,8x27,3x12,1cm	19,99€	
						Caixa en forma de cor mitjana 22,8x21,3x10cm	17,99€		
				Salada		Caixa blanca 22x22x8cm	21,99€		
						Caixa blanca amb ases 10x12x7cm	17,99€		
				Roses		Caixa en forma de cor gran 27,8x27,3x12,1cm	40,00€		
						Caixa en forma de cor mitjana 22,8x21,3x10cm	30,00€		
				Altres		Caixa en forma de cor petita 20,1x18x8,6cm	25,00€		
						Tassa + xocolata + clauer + papereria	34,99€		
			Pastissos	Xocolata		Pot de vidre + mitjons + productes salats + xocolata + gominoles	29,99€		
							Cor petit	30,00€	
							Cor gran	45,00€	
						Cor gran dos pisos	59,00€		
				Xocolata + roses		Cor mitjà	27,00€		
							Cor gran	37,00€	
				Gominoles		Cor petit	16,99€		
							Cor gran	34,99€	
							Cor gran dos pisos	32,99€	
				Àlbum de fotos		Mini àlbum acordió amb fotos	35,00€		
			Rams	Roses	8 roses	21,00€			
				Roses + xocolata		4 roses	30,00€		
							Petit	25,00€	
				Xocolata		Mitjà	35,00€		
						Gran	45,00€		
			Caixes	Xocolata		Caixa blanca 22x22x8cm	23,99€		
							Caixa blanca amb ases 10x12x7cm	15,99€	
				Xocolata + tassa		Caixa cartó 25x20x10cm	29,99€		
				Xocolata + copa		Caixa cartó 25x20x10cm	29,99€		
				Xocolata + mini cava		Caixa cartó 25x20x10cm	29,99€		
				Xocolata + copa + mini cava		Caixa cartó 25x20x10cm	33,99€		
				Gominoles		Caixa blanca 22x22x8cm	22,99€		
							Caixa blanca amb ases 10x12x7cm	14,99€	
				Gominoles + tassa		Caixa cartó 25x20x10cm	27,99€		
				Gominoles + copa		Caixa cartó 25x20x10cm	27,99€		
				Gominoles + mini cava		Caixa cartó 25x20x10cm	27,99€		
				Gominoles + copa + mini cava		Caixa cartó 25x20x10cm	32,99€		
				Salada		Caixa blanca 22x22x8cm	21,99€		
							Caixa blanca amb ases 10x12x7cm	17,99€	
				A M I G U E S	Salada + gerra		Caixa cartó 25x20x10cm	29,99€	
						Salada + got		Caixa cartó 25x20x10cm	28,99€
									Caixa blanca 22x22x8cm
						Maquillatge		Caixa blanca 22x22x8cm	25,99€
								Caixa blanca amb ases 10x12x7cm	18,99€
			Maquillatge + tassa				Caixa cartó 25x20x10cm	29,99€	
			Maquillatge + copa			Caixa cartó 25x20x10cm	29,99€		
			Maquillatge + mini cava			Caixa cartó 25x20x10cm	29,99€		
			Maquillatge + xocolata			Caixa blanca 22x22x8cm	25,99€		
							Caixa blanca amb ases 10x12x7cm	18,99€	
			Maquillatge + gominoles			Caixa blanca 22x22x8cm	24,99€		
							Caixa blanca amb ases 10x12x7cm	17,99€	
			Tasses		Tassa + xocolata	17,99€			
						Tassa + gominoles	16,99€		
						Tassa + maquillatge	22,99€		
						Tassa + xocolata + maquillatge	22,99€		



A M P L I T U D E	R E G A L S	A M I C S	Tassa + gominoles + maquillatge	21,99€		
			Copes	Copa + xocolata	17,99€	
				Copa + gominoles	16,99€	
				Copa + xocolata + gominoles	17,99€	
				Copa + maquillatge	22,99€	
				Copa + xocolata + maquillatge	22,99€	
				Copa + gominoles + maquillatge	21,99€	
					23,99€	
			Caixes	Xocolata	Caixa blanca 22x22x8cm	15,99€
				Xocolata + copa	Caixa blanca amb ases 10x12x7cm	29,99€
				Xocolata + mini cava	Caixa cartó 25x20x10cm	29,99€
				Xocolata + copa + mini cava	Caixa cartó 25x20x10cm	33,99€
		Xocolata + cerveses		Caixa cartó 25x20x10cm	28,99€	
				Caixa blanca 22x22x8cm	22,99€	
		Gominoles + copa		Caixa blanca amb ases 10x12x7cm	14,99€	
		Gominoles + copa		Caixa cartó 25x20x10cm	27,99€	
		Gominoles + mini cava		Caixa cartó 25x20x10cm	27,99€	
		Gominoles + copa + mini cava		Caixa cartó 25x20x10cm	32,99€	
		Gominoles + gerra		Caixa cartó 25x20x10cm	27,99€	
				Caixa blanca 22x22x8cm	21,99€	
		Salada		Caixa blanca amb ases 10x12x7cm	17,99€	
		Salada + gerra		Caixa cartó 25x20x10cm	29,99€	
		Salada + got		Caixa cartó 25x20x10cm	29,99€	
				Caixa blanca 22x22x8cm	28,99€	
		Salada + cerveses		Caixa cartó 25x20x10cm	28,99€	
		Gerres		Gerra + xocolata		17,99€
				Gerra + gominoles		16,99€
				Gerra + xocolata + gominoles		18,99€
		Copes	Copa + xocolata		17,99€	
			Copa + gominoles		15,99€	
			Copa + xocolata + gominoles		18,99€	
		D O N A	C a i x e s	Xocolata	Caixa blanca 22x22x8cm	23,99€
					Caixa blanca amb ases 10x12x7cm	15,99€
				Xocolata + tassa + flors	Caixa cartó 25x20x10cm	34,99€
				Xocolata + copa	Caixa cartó 25x20x10cm	28,99€
				Xocolata + flors + mini cava	Caixa cartó 25x20x10cm	34,99€
				Xocolata + copa + vi	Caixa cartó 25x20x10cm	42,99€
				Gominoles	Caixa blanca 22x22x8cm	22,99€
					Caixa blanca amb ases 10x12x7cm	14,99€
				Gominoles + tassa	Caixa cartó 25x20x10cm	27,99€
				Gominoles + tassa + flors	Caixa cartó 25x20x10cm	33,99€
				Gominoles + copa	Caixa cartó 25x20x10cm	27,99€
Gominoles + copa + flors	Caixa cartó 25x20x10cm			33,99€		
Gominoles + vela + flors	Caixa cartó 25x20x10cm			31,99€		
Salada	Caixa blanca 22x22x8cm			21,99€		
	Caixa blanca amb ases 10x12x7cm			17,99€		
Salada + gerra	Caixa cartó 25x20x10cm			29,99€		
Salada + flors	Caixa blanca 22x22x8cm			29,99€		
Salada + gerra + flors	Caixa cartó 25x20x10cm			33,99€		

L Í N I A				Vela + copa + flors	Caixa cartó 25x20x10cm	L O N G I T U D  D E  L Í N I A	32,99€					
				Vela + flors + ambientador	Caixa cartó 25x20x10cm		32,99€					
				Maquillatge + vela + ambientador	Caixa cartó 25x20x10cm		32,99€					
				Maquillatge + flors	Caixa blanca 22x22x8cm		32,99€					
				Vi + copa	Caixa cartó 25x20x10cm		35,99€					
				Vi + flors	Caixa cartó 25x20x10cm		32,99€					
				Cava + flors	Caixa cartó 25x20x10cm		35,99€					
				Tasses	Tassa + xocolata			17,99€				
					Tassa + gominoles			16,99€				
					Tassa + flors			22,99€				
					Tassa + xocolata + flors			22,99€				
					Tassa + gominoles + flors			21,99€				
				Copes	Copa + xocolata			17,99€				
					Copa + gominoles			16,99€				
					Copa + flors			17,99€				
					Copa + xocolata + flors			22,99€				
					Copa + gominoles + flors			21,99€				
				H O M E						Xocolata	Caixa blanca 22x22x8cm	23,99€
											Caixa blanca amb ases 10x12x7cm	15,99€
										Xocolata + copa	Caixa cartó 25x20x10cm	28,99€
										Xocolata + mini cava	Caixa cartó 25x20x10cm	28,99€
										Xocolata + copa + mini cava	Caixa cartó 25x20x10cm	34,99€
										Xocolata + cerveses	Caixa cartó 25x20x10cm	28,99€
										Xocolata + gerra	Caixa cartó 25x20x10cm	28,99€
										Gominoles	Caixa blanca 22x22x8cm	22,99€
											Caixa blanca amb ases 10x12x7cm	14,99€
										Gominoles + copa	Caixa cartó 25x20x10cm	27,99€
										Gominoles + mini cava	Caixa cartó 25x20x10cm	27,99€
										Gominoles + copa + mini cava	Caixa cartó 25x20x10cm	33,99€
										Gominoles + gerra	Caixa cartó 25x20x10cm	27,99€
Salada	Caixa blanca 22x22x8cm	21,99€										
	Caixa blanca amb ases 10x12x7cm	17,99€										
Salada + gerra	Caixa cartó 25x20x10cm	29,99€										
Salada + got	Caixa cartó 25x20x10cm	29,99€										
	Caixa blanca 22x22x8cm	28,99€										
Salada + cerveses	Caixa cartó 25x20x10cm	28,99€										
Cubell cervesa	Xocolata + cervesa	2 unitats de Heineken i xocolata	29,99€									
		2 unitats de Coronita/Desperados i xocolata	29,99€									
Cervesa	6 unitats de Heineken	23,99€										
	6 unitats de Coronita/Desperados	23,99€										
Gerres	Xocolata		17,99€									
	Gominoles		16,99€									
	Xocolata + gominoles		18,99€									
Copa	Xocolata		17,99€									
	Gominoles		15,99€									
	Xocolata + gominoles		18,99€									

		<b>Regals per a comunió</b>	<b>Caixes</b>	Xocolata	23,99€
				Gominoles	22,99€
				Xocolata + gominoles	23,99€
				Llibreta + boli	29,99€
				Guardiola + xocolata	34,95€
				Guardiola + gominoles	33,95€
				Ampolla + xocolata	36,95€
				Ampolla + gominoles	35,95€
			<b>Detalls convidats</b>	Lot papereria	39,99€
				Lot taula dolça	59,99€
				Vela personalitzada	2,95€
				Vi personalitzat	4,95€
				Broquetes de gominoles	2,95€
				Piruletes personalitzades	1,95€
				Nutella personalitzada	2,95€
				Caixa blanca amb ases personalitzada	1,95€
			Pot gominoles	3,95€	
			Guardiola	14,99€	
			Placa Spotify	19,99€	
			Ampolla personalitzable	19,99€	
		Marc de firmes personalitzable	29,99€		
		Guardiola	14,99€		
		Placa Spotify	19,99€		
		Ampolla personalitzable	19,99€		
		Marc de firmes personalitzable	29,99€		
		<b>Regals per a casaments</b>	<b>Caixes</b>	Vi + copes	39,99€
				Copes personalitzades (còctel / cava / vi)	29,99€
				Ampolles personalitzables	29,99€
				Màscara facial + bomba i sals de bany + vela	27,99€
				Necesser viatge + porta documents + etiqueta maleta	29,99€
				Perxes nuvis personalitzables	12,99€
				Dama d'honor: tassa + goma de cabell + gominoles	29,99€
				Dama d'honor: copa + llibreta + gominoles	32,99€
			Dama d'honor: cava + copa + llibreta + bombons	35,99€	
			Copes personalitzades	25,99€	
			Ampolles personalitzables	19,99€	
			Guardiola	14,99€	
			Marc de firmes personalitzable	29,99€	
			<b>Detalls convidats</b>	Goma de cabell	4,95€
				Veles	2,95€
Mini cava	4,95€				
Mini vi	4,95€				
Vi	4,95€				
Caixes personalitzables	1,95€				
Broquetes de núvols cor	2,95€				
<b>DE TALLS</b>	<b>Sobre de tela</b>	Maquillatge	11,99€		
		Cosmètica	11,99€		
	<b>Sobre de paper</b>	Goma de cabell	4,95€		
		Maquillatge / cosmètica + xocolata	9,99€		
	<b>Sobre transparent</b>	Maquillatge / cosmètica + gominoles	8,99€		
		Xocolata	6,99€		
		Gominoles	5,99€		
	<b>Pot de vidre</b>	Xocolata + gominoles	6,99€		
		Gominoles	6,99€		
	<b>Gerres</b>	Gerra personalitzada + xocolata	16,99€		
Caixa amb gerra personalitzada + 2 cerveses (Heineken/Coronita/Desperados)		23,99€			
Caixa amb gerra personalitzada + 2 cerveses (Heineken/Coronita/Desperados) + xocolata		25,99€			
Tassa personalitzada		14,99€			
Tassa personalitzada + xocolata		20,99€			
Tassa personalitzada + maquillatge		27,99€			
Tassa personalitzada + gominoles		19,99€			
Caixa amb tassa personalitzada + xocolata		33,99€			
Caixa amb tassa personalitzada + maquillatge		37,99€			
Caixa amb tassa personalitzada + gominoles		32,99€			
Caixa amb tassa personalitzada + xocolata + maquillatge		37,99€			
Caixa amb tassa personalitzada + gominoles + maquillatge		36,99€			
Caixa amb tassa personalitzada + xocolata + gominoles		32,99€			
<b>Tasses</b>					

PERSONALITZATS	Copes	Copa personalitzada	15,99€
		Copa personalitzada + xocolata	21,99€
Copa personalitzada + maquillatge	28,99€		
Copa personalitzada + gominoles	20,99€		
Caixa amb copa personalitzada + xocolata	31,99€		
Caixa amb copa personalitzada + maquillatge	38,99€		
Caixa amb copa personalitzada + gominoles	30,99€		
Caixa amb copa personalitzada + xocolata + maquillatge	37,99€		
Caixa amb copa personalitzada + gominoles + maquillatge	36,99€		
Caixa amb copa personalitzada + xocolata + gominoles	31,99€		
Vi	Vi amb etiqueta personalitzada	10,99€	
	Mini vi amb etiqueta personalitzada	10,99€	
	Caixa amb vi personalitzat + xocolata	31,99€	
	Caixa amb vi personalitzat + gominoles	30,99€	
	Caixa amb vi personalitzat + xocolata + gominoles	31,99€	
	Caixa amb mini vi personalitzat + xocolata	31,99€	
	Caixa amb mini vi personalitzat + gominoles	30,99€	
	Caixa amb mini vi personalitzat + xocolata + gominoles	31,99€	
	Cervesa	Cervesa amb etiqueta personalitzada	3,99€
		Caixa amb cerveses personalitzades	20,99€
Caixa amb dues cerveses personalitzades + xocolata		20,99€	
Ampolles d'aigua	Ampolla personalitzada	19,99€	
	Caixa amb ampolla personalitzada + xocolata	26,99€	
	Caixa amb ampolla personalitzada + gominoles	25,99€	
	Caixa amb ampolla personalitzada + xocolata + gominoles	25,99€	
	Caixa amb ampolla personalitzada + maquillatge	35,99€	
Veles	Vela personalitzada	4,95€	
Tableta	Tableta de xocolata personalitzada	2,65€	
Caixa cartó 25x20x10cm personalitzada	4,95€		
Caixa	Caixa blanca 22x22x8cm personalitzada	4,85€	
	Caixa blanca amb ases 10x12x7cm personalitzada	4,35€	
SORPRESA	Caixa blanca 20x20x5cm	20,00€	
	Caixa blanca 20x20x8cm	30,00€	
	Caixa blanca 22x22x8cm	40,00€	
	Caixa blanca 26x26x5cm	50,00€	
	Caixa blanca 29x29x5cm	60,00€	
	Caixa cartó 30x24x10cm	70,00€	
	Caixa cartó 33x25x8cm	80,00€	
	Caixa cartó 33x25x8cm	90,00€	
	Caixa blanca 28x42x6cm	100,00€	

Nota: Llistat del nombre de línies de productes a oferir (varietat), la profunditat de cadascuna (assortiment) i el preu de cada producte.

## Annex 6.4: Accions de millora de producte

### Accions de millora de producte

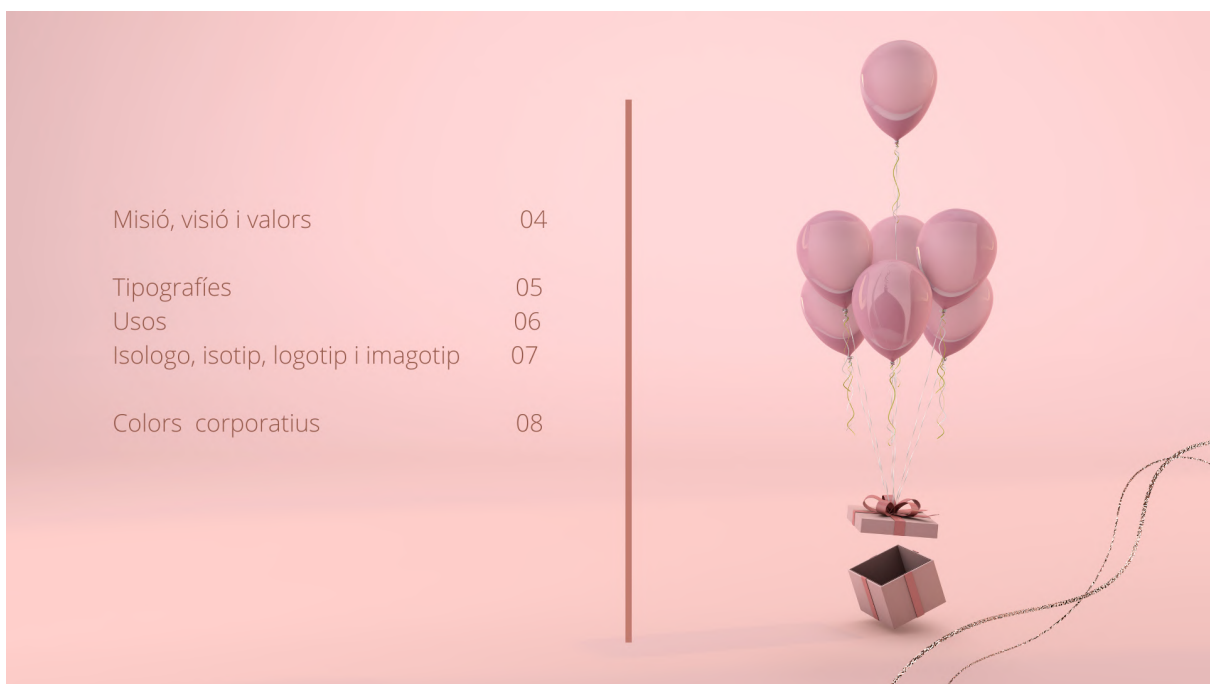
ACCIONS DE MILLORA DE PRODUCTE	
PRODUCTE	ACCIÓ
<b>Detalls</b>	S'inclourà una targeta d'agraïment amb el logotip de Half Moon Box acompanyada d'una piruleta juntament amb una petita tira de paper enrotllat amb paraules de saviesa o profecies. Aquesta dinàmica serà semblant a la de les galetes de la sort.
<b>Regals</b>	A més de la targeta amb la piruleta, també s'inclourà una altra amb la frase "El teu somriure és el millor regal" per la part davantera i a la posterior apareixerà el següent text: "Hola _____ aquest regal està creat amb molt d'amor per a tu. Comparteix el teu regal amb nosaltres a les xarxes socials! Segueix-nos @halfmoonbox
<b>Caixes bellesa</b>	Implementació d'una guia que expliqui l'ús dels productes de la caixa i/o comenti tips segons les característiques de la pell o faccions del rostre juntament amb l'olor a maduixa i nata que acompanyarà les caixes.
<b>Caixes sorpresa</b>	S'afegirà una targeta d'agraïment juntament amb l'explicació de que es vol obsequiar amb els següents elements: Caixa sorpresa 20€: Bolígraf en forma de pintallavis amb logotip de Half Moon Box Caixa sorpresa 30€: Collar de mitja lluna Caixa sorpresa 40€: Descompte del 10% en tots els productes Caixa sorpresa 50€: Llibreta amb el logotip de Half Moon Box Caixa sorpresa 60€: Descompte del 15% en tots els productes Caixa sorpresa 70€: Calendari Caixa sorpresa 80€: Descompte del 20% en tots els productes Caixa sorpresa 90€: curs online de maquillatge Caixa sorpresa 100€: smartbox relax.

Nota: Llistat d'accions per millorar els productes classificada segons el tipus de producte.



## Annex 6.5: Estratègia de brànding

### Branbook



## MISSIÓ

El claim de Half Moon Box és que el teu somriure és el millor regal. És per això que la nostra missió és servir de guia de totes aquelles persones que busquen un regal, involucrant-nos en tot el procés de cerca d'aquest, aconsellant, proporcionant idees i brindant la nostra ajuda per trobar així el regal perfecte. Sempre adaptant-nos a les necessitats de tots els nostres clients i brindant la millor solució de manera personalitzada.

## VISIÓ

Half Moon Box vol arribar a consolidar la seva marca de manera nacional, expandint la seva penetració en el mercat on opera per a ser una de les empreses millor posicionades en relació a la seva qualitat i servei d'atenció al client resolutiu.

## VALORS

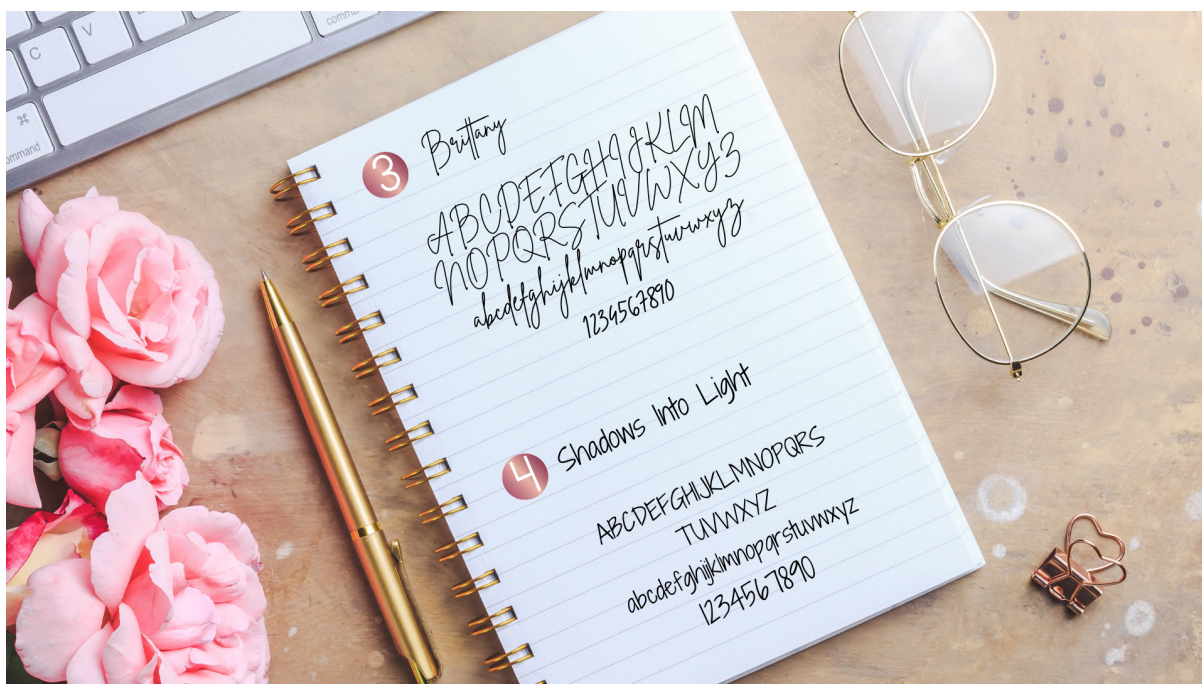
CREATIVITAT  
DEDICACIÓ  
Originalitat  
Qualitat  
Constància  
Ajuda  
ART  
PERSONALITZACIÓ  
Experiència de compra

## TIPOGRAFIES

1 Gilda Display  
ABCDEFGHIJKLM  
NŃOPQRSTUVWXYZ  
abcdefghijklm  
nŃopqrstuvwxyz  
1234567890

2 The Something Script  
ABCDEFGHIJKLMNO  
PQRSTUVWXYZ  
abcdefghijklmno  
pqrstuvwxyz  
1234567890





## USOS

Les tipografies Gilda Display i The Something Script es combinaran pel disseny de posts creatius amb frases inspiracionals, encara que la primera s'utilitzarà també en les ocasions en les que es requereixi l'ús de majúscules o en textos llargs en els que la tipografia Shadows Into Light sigui més costosa de llegir.

Les tipografies Brittany i Shadows Into Light s'utilitzaran de manera complementària per al disseny i creació d'stories d'Instagram. L'última, s'utilitzarà també per a textos fins a tres línies.

# IDENTITAT VISUAL CORPORATIVA

## ISOLOGO

FONS BLANC



FONS NEGRE



FONS ROSA CLAR



FONS ROSA FOSC



# IDENTITAT VISUAL CORPORATIVA

## ISOTIP

FONS BLANC



FONS NEGRE



FONS ROSA CLAR



FONS ROSA FOSC



# IDENTITAT VISUAL CORPORATIVA

## LOGOTIP

FONS BLANC

*Half Moon*  
**BOX**

FONS ROSA CLAR

*Half Moon*  
**BOX**

FONS NEGRE

*Half Moon*  
**BOX**

FONS ROSA FOSC

*Half Moon*  
**BOX**

# IDENTITAT VISUAL CORPORATIVA

## IMAGOTIP

FONS BLANC

*Half Moon*  
**BOX**

FONS ROSA CLAR

*Half Moon*  
**BOX**

FONS NEGRE

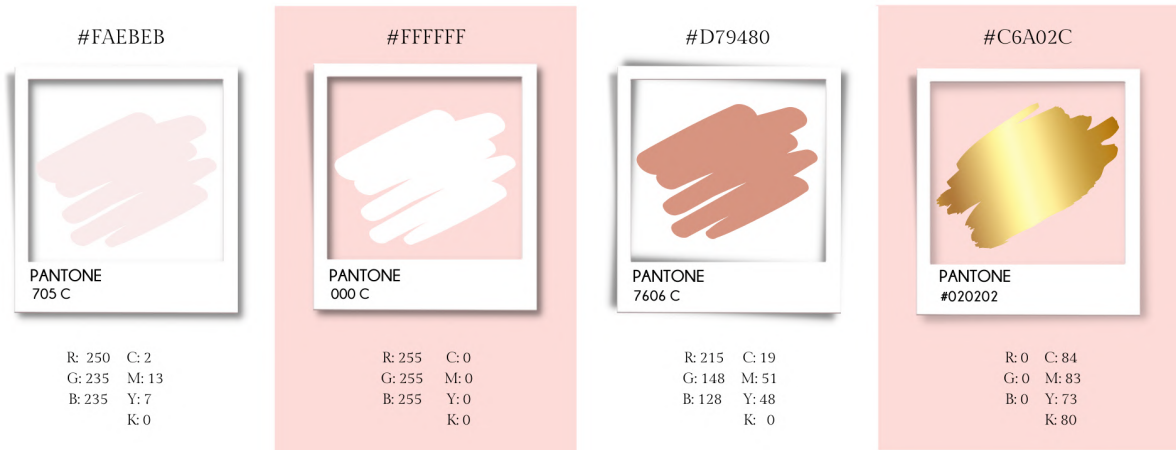
*Half Moon*  
**BOX**

FONS ROSA FOSC

*Half Moon*  
**BOX**



## COLORS CORPORATIUS



*Nota:* Brandbook que conté la missió, visió i valors de la companyia, les tipografies i identitat visual corporativa juntament amb els colors i els diversos usos segons les situacions i colors de fons.

### Disseny dels packagings i l'etiquetatge



*Nota:* Disseny del packaging per a les caixes de cartó.



*Nota:* Disseny del *packaging* per a les caixes blanques amb ansa amb la tipografia en color rosa.



*Nota:* Disseny del *packaging* per a les caixes blanques amb ansa amb la tipografia en color negre.



*Nota:* Disseny del *packaging* per a les caixes blanques amb la tipografia en color rosa.



*Nota:* Disseny del *packaging* per a les caixes blanques amb la tipografia en color negre.





Nota: Disseny del *packaging* per a les caixes sorpresa.



Nota: Disseny de l'estètica dels sobres de tela per a detalls.



Nota: Disseny de l'estètica dels sobres per a detalls.







Nota: Disseny de targeta d'agraïment que acompanyarà les comandes.

**Tips de belleza**  
*¿Cómo maquillar mis ojos?*

	OJOS CAIDOS evitar elegir	PARPADOS VOLUMINOSOS evitar elegir	OJOS GRANDES evitar elegir
<b>EVITAR</b>	Tonos oscuros próximos a las pestañas inferiores.	Sombra en degradé	Sombras claras en el párpado móvil.
<b>ELEGIR</b>	Sombras oscuras al final del párpado.	Delineado continuo cerca de la línea de las pestañas.	Sombras oscuras en el párpado móvil.

	OJOS SEPARADOS evitar elegir	OJOS PEQUEÑOS evitar elegir	OJOS HUNDIDOS evitar elegir	OJOS JUNTOS evitar elegir
	Iluminar la zona del lagrimal.	Delineador negro en la parte interna del ojo.	Iluminar la zona inferior de la ceja.	Sombras oscuras en la zona del lagrimal.
	Sombras oscuras en la parte superior o inferior.	Lápiz blanco en la línea interna del ojo.	Sombras claras e iluminadores en el párpado móvil.	Lápiz o sombra iluminadora en la zona del lagrimal.

Nota: Disseny de la part davantera de la guia de maquillatge que acompanyarà les caixes de belleza.



Nota: Disseny de la part posterior de la guia de maquillatge que acompanyarà les caixes de bellesa.

## Annex 6.6: Nova botiga en línia

### Nova botiga en línia d'Half Moon Box



Nota: Captura de pantalla amb slide 1 de la pàgina d'inici de la botiga digital d'Half Moon Box.



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión



REGALOS ORIGINALES | DETALLES | PERSONALIZADOS | BOX DE BELLEZA | BOX SORPRESA | SOBRE NOSOTROS | CONTÁCTANOS



¡Quiero saber más!

¡VAMOS A CHATEAR!

Nota: Captura de pantalla amb slide 2 de la pàgina d'inici de la botiga digital d'Half Moon Box.

### Novedades ideales

<b>Box Brush</b> 25,99 €	<b>Box Alove</b> 19,99 €	<b>Box Daisli</b> 22,99 €	<b>Box Beautika</b> 22,99 €

### Lo que nuestros clientes dicen:

<p>Estupendo. Muy atentos en cada detalle del pedido y entrega súper rápida.</p> <p>Ruñi Garcia 21.04.22</p> <p>”</p>	<p>El pedido ha sido perfecto, rápido en tiempo y perfectamente embalado y enviado. Muchísimas gracias!!</p> <p>Alex 05.02.22</p> <p>”</p>	<p>He comprado varias veces con vosotros y todo muy bonito. Muchas gracias</p> <p>Carla 19.09.21</p> <p>”</p>	<p>Gracias! Ha quedado muy bonito y a mi amiga le ha encantado la sorpresa.</p> <p>Daniela 11.06.21</p> <p>”</p>
---	--	---	--

0 comentarios

Déjanos un mensaje







Suscríbete y recibe un 10% de descuento en tu primera compra

Email \*

P. ej., email@ejemplo.com

Estoy buscando un regalo...



¡Inspirate con nuestros regalos originales!



🍰 Gourmet box especial mamá 🌸 Ideal para sorprenderla y sacarle una sonrisa a mamá, porque se merece el universo y más 🌍💕  
#diadelamadre #regalos #regalosoriginales #regalosdiadelamadre #mama #sorprende #detalles #regalospersonalizados #girona #barcelona



Pronto tendrás disponible el catálogo para el día de la madre 🌸 Estará lleno box y packs creados con mucho amor e ilusión especialmente para ellas, las mamás 💕 También creamos tus ideas desde 0, contáctanos por mensaje 📩 o escribiéndonos al 651 96 41 92 📞  
#diadelamadre #regalos #regalosoriginales #regalos sorpresa #regalosdiadelamadre #detalles #regalospersonalizados #girona #barcelona



¿Cuántxs quieren ser como papá de mayor? 🌟 Para el protagonista de este día y de todos, feliz día a todos los papás 💙  
#felizdiadelpadre #diadelpadre #papá #regalosdiadelpadre #regalosparapapa #regalosoriginales #papa #girona #barcelona



☕ Tazas molonas para papá 💙 Os enseñamos todas las tazas que han triunfado para este día del padre 🥳 #tazas #tazasparapapá #regalosdiadelpadre #diadelpadre #papá #girona #barcelona



Box Best Dad in the World 🌍💕 Ya queda muy poquito para que los mejores papás reciban este box 🥳 Haceros sonreír es nuestro mayor regalo 🥰🥰  
#regalosdiadelpadre #diadelpadre #regalosoriginales #papá #detalles #papa #papabox #giftbox #girona #barcelona





#felizsanvalentin #amor  
#love #regalaamor  
#sorpresasqueenamorat  
#sorpresa

San Valentin   
#sanvalentin  
#regalossanvalentin  
#desayunos  
#desayunosorpresa  
#regalosoriginales  
#regalospersonalizados  
#girona #barcelona

#regalosoriginales  
#regalosdiadelapadre  
#papá  
#detallesoriginales  
#chocolate #superpapa

Last updated: 7 hours ago

Powered by SocialStream.io

## SECCIONES

REGALOS ORIGINALES  
DETALLES  
PERSONALIZADOS  
BOX DE BELLEZA  
CONTACTÁNOS  
SOBRE NOSOTROS

## AYUDA

DEVOLUCIONES Y REEMBOLSOS  
MÉTODOS DE PAGO  
Política de actualización

## CONTACTO

Halfmoonbox.info@gmail.com  
651 96 41 92

## NEWSLETTER

Escribir Email \*

Email

SUSCRIBIR



© 2021 Halfmoonbox. Wix.com

¡VAMOS A CHATEAR!

Nota: Captura de pantalla de la página d'inici de la botiga digital d'Half Moon Box.



Nota: Captura de pantalla de les preguntes automatitzades del xat en línia de la botiga digital d'Half Moon Box.



Nota: Captura de pantalla de les respostes automatitzades del xat en línia de la botiga digital d'Half Moon Box.



Nota: Captura de pantalla del formulari de contacte del xat en línia de la botiga digital d'Half Moon Box.



### Novedades ideales

**Nota:** Captura de pantalla de les respostes automatitzades del xat en línia de la botiga digital d'Half Moon Box.



**Nota:** Captura de pantalla que mostra les diverses seccions corresponents a l'apartat desplegable de regals originals de la botiga digital d'Half Moon Box.

## Annex 6.7: Productes que comercialitza Half Moon Box

### Productes que comercialitza Half Moon Box

Cumpleaños feliz, cumpleaños feliz, te deseamos todos, cumpleaños feliz!

Cada vez que cumplimos años significa que la luna ha echo trece recorridos alrededor de la tierra pasando por diferentes fases, como nosotros, cumplir años significa vivir nuevas experiencias día a día, aprender nuevas cosas, llenarnos de nuevos recuerdos. Es por eso que hacer un regalo conlleva el haber pensado en esa persona, el sumar otro momento inolvidable que añadir a los recuerdos y lo más importante, el sacarle una sonrisa a esa persona que cumple años.

Encuentra tu regalo de cumpleaños ideal:

**CAJAS**  
Sorprende con una caja de cumpleaños!

**PASTELES ORIGINALES**  
Encuentra pasteles de chuches y pasteles originales.

**JARRAS**  
Jarras para alegrar el día a los amantes de la cerveza.

**CUBO DE CERVEZA**  
Qué mejor regalo para los amantes de la cerveza.

**¡VAMOS A CHATEAR!**

Nota: Captura de pantalla que mostra l'apartat de regals originals d'aniversari amb les diferents opcions de la botiga digital d'Half Moon Box.

ENVÍOS GRATIS POR PEDIDOS SUPERIORES A 35€

Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión

REGALOS ORIGINALES | DETALLES | PERSONALIZADOS | BOX DE BELLEZA | BOX SORPRESA | SOBRE NOSOTROS | CONTACTANOS

Instagram Facebook Pinterest

**Box jarra cumpleaños**  
29,99 € ¡LO QUIERO YA!

**Cajita gominolas**  
14,99 € ¡LO QUIERO YA!

**Cajita gominas**  
14,99 € ¡LO QUIERO YA!

**Caja gominolas**  
22,95 € ¡LO QUIERO YA!

**¡VAMOS A CHATEAR!**

Nota: Captura de pantalla que mostra els productes de l'apartat de caixes d'aniversari de la botiga digital d'Half Moon Box.



ENVÍOS GRATIS POR PEDIDOS SUPERIORES A 35€



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión



REGALOS ORIGINALES | DETALLES | PERSONALIZADOS | BOX DE BELLEZA | BOX SORPRESA | SOBRE NOSOTROS | CONTACTANOS



Tarta de gominolas cumpleaños  
34,99 €

¡LO QUIERO YA!



Tarta de gominolas cumpleaños  
34,99 €

¡LO QUIERO YA!



Tarta de gominolas cumpleaños  
21,99 €

¡LO QUIERO YA!



Tarta Kinder Bueno  
18,99 €

¡LO QUIERO YA!

Nota: Captura de pantalla que mostra els productes de l'apartat de pastissos d'aniversari de la botiga digital d'Half Moon Box.

ENVÍOS GRATIS POR PEDIDOS SUPERIORES A 35€



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión



REGALOS ORIGINALES | DETALLES | PERSONALIZADOS | BOX DE BELLEZA | BOX SORPRESA | SOBRE NOSOTROS | CONTACTANOS



Jarra cumpleaños  
14,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box jarra cumpleaños  
29,99 €

¡LO QUIERO YA!



I Love Beer  
13,99 €

¡LO QUIERO YA!

Nota: Captura de pantalla que mostra els productes de l'apartat de gerres d'aniversari de la botiga digital d'Half Moon Box.





Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión



REGALOS ORIGINALES | DETALLES | PERSONALIZADOS | BOX DE BELLEZA | BOX SORPRESA | SOBRE NOSOTROS | CONTÁCTANOS






		
Beer Sonrie 23,99 € <b>¡LO QUIERO YA!</b>	Cubo de cerveza Feliz cumpleaños 29,99 € <b>¡LO QUIERO YA!</b>	Cubo Happy Beerday 29,99 € <b>¡LO QUIERO YA!</b>

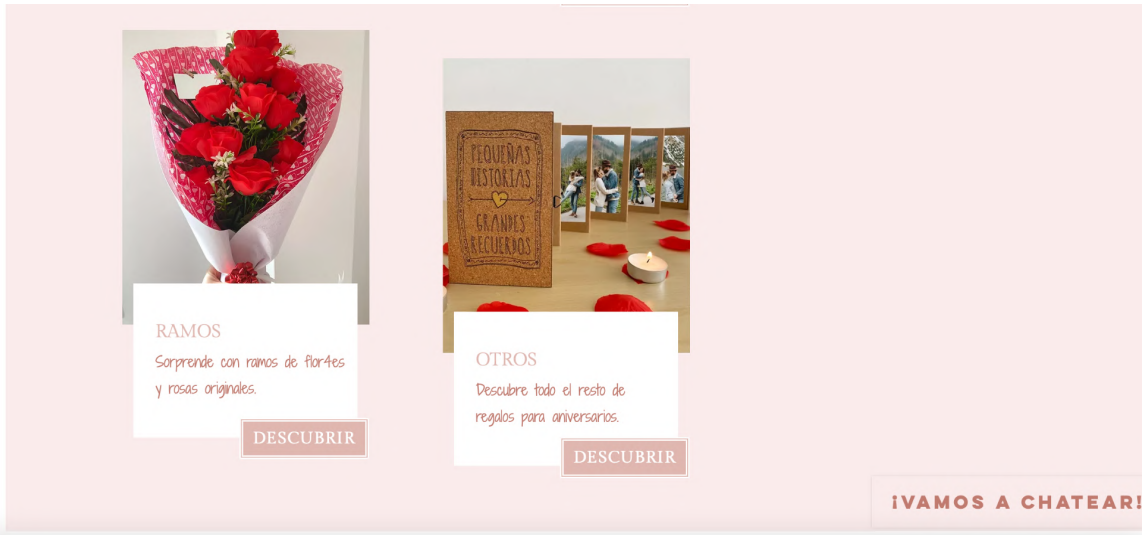
**Nota:** Captura de pantalla que mostra els productes de l'apartat de cubells de cervesa d'aniversari de la botiga digital d'Half Moon Box

¿Buscas un regalo para una fecha especial?

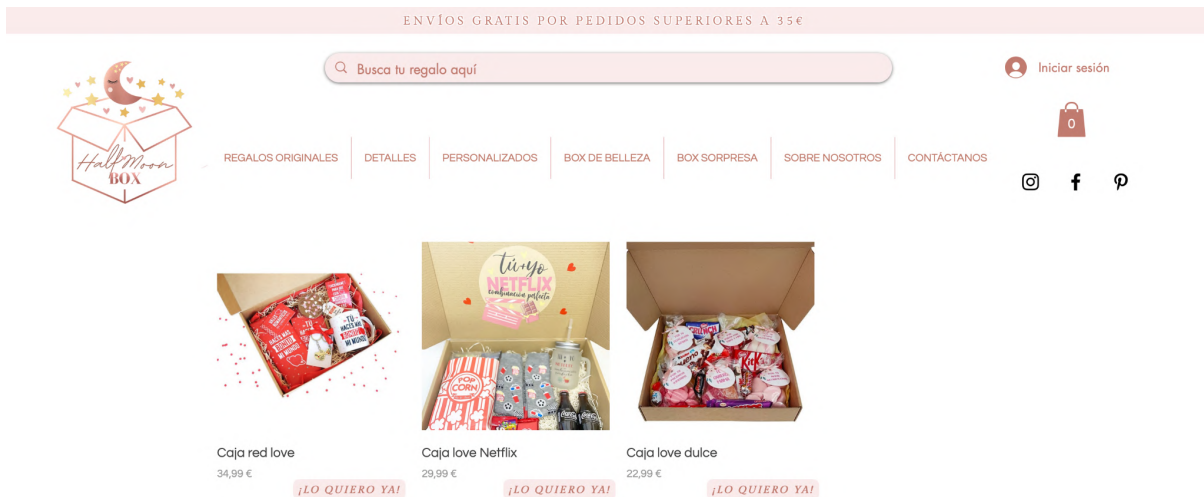
Un aniversario es el día en el que se cumplen años de algún acontecimiento especial y seguramente uno de los días más importantes de tu vida. Los pequeños detalles son los que importan, el acordarte de esa fecha y regalar algo especial con el que sorprender. Aquí os dejamos detalles que son puro amor.

## Encuentra tu regalo de aniversario ideal:

		
CAJAS Sorprende con una caja llena de amor! <b>DESCUBRIR</b>	PASTELES ORIGINALES Regala tartas de chuches y de chocolate repletas de amor. <b>DESCUBRIR</b>	CAJAS CORAZÓN Arreglos premium con cajas en forma de corazón. <b>DESCUBRIR</b>



**Nota:** Captura de pantalla que mostra l'apartat de regals originals per a aniversaris amb les diferents opcions de la botiga digital d'Half Moon Box.



**Nota:** Captura de pantalla que mostra els productes de caixes d'aniversari de parella de la botiga digital d'Half Moon Box.



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión



REGALOS ORIGINALES | DETALLES | PERSONALIZADOS | BOX DE BELLEZA | BOX SORPRESA | SOBRE NOSOTROS | CONTACTANOS



Pastel de chuches lovely  
32,99 €

¡LO QUIERO YA!



Pastel corazón Big  
34,99 €

¡LO QUIERO YA!



Pastel corazón medium  
23,95 €

¡LO QUIERO YA!



Pastel corazón little  
16,95 €

¡LO QUIERO YA!

Nota: Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat pastissos d'aniversari de parella de la botiga digital d'Half Moon Box.



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión



REGALOS ORIGINALES | DETALLES | PERSONALIZADOS | BOX DE BELLEZA | BOX SORPRESA | SOBRE NOSOTROS | CONTACTANOS



Box fresas  
35,00 €

¡LO QUIERO YA!



Box Chenet Deluxe  
45,00 €

¡LO QUIERO YA!



Box 12 rosas  
24,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box rosas y fresas  
23,99 €

¡LO QUIERO YA!

Nota: Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat caixes cor deluxe d'aniversari de parella de la botiga digital d'Half Moon Box.



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión



REGALOS ORIGINALES | DETALLES | PERSONALIZADOS | BOX DE BELLEZA | BOX SORPRESA | SOBRE NOSOTROS | CONTACTANOS



Ramo rosas y bombones  
45,00 €

¡LO QUIERO YA!



Ramo mini rosas y fresas  
25,00 €

¡LO QUIERO YA!



Ramo rosas y fresas  
55,00 €

¡LO QUIERO YA!



Ramo fresas con chocolate  
40,00 €

¡LO QUIERO YA!

Nota: Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat rams d'aniversari de parella de la botiga digital d'Half Moon Box.





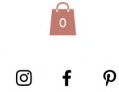
ENVÍOS GRATIS POR PEDIDOS SUPERIORES A 35€



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión

REGALOS ORIGINALES | DETALLES | PERSONALIZADOS | BOX DE BELLEZA | BOX SORPRESA | SOBRE NOSOTROS | CONTACTANOS



Cajita gominolas 14,99 € ¡LO QUIERO YA!  
Cajita gominolas 14,99 € ¡LO QUIERO YA!  
Caja gominolas 22,95 € ¡LO QUIERO YA!  
Box Creamy 22,99 € ¡LO QUIERO YA!



¡VAMOS A CHATEAR!

Nota: Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat de caixes de regals per a amigues de la botiga digital d'Half Moon Box.

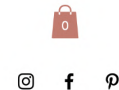
ENVÍOS GRATIS POR PEDIDOS SUPERIORES A 35€



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión

REGALOS ORIGINALES | DETALLES | PERSONALIZADOS | BOX DE BELLEZA | BOX SORPRESA | SOBRE NOSOTROS | CONTACTANOS



Taza Love 10,99 € ¡LO QUIERO YA!  
Taza corazón 10,99 € ¡LO QUIERO YA!  
Taza LOVE 10,99 € ¡LO QUIERO YA!

Nota: Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat de tasses de regals per a amigues de la botiga digital d'Half Moon Box.

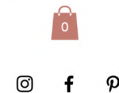
ENVÍOS GRATIS POR PEDIDOS SUPERIORES A 35€



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión

REGALOS ORIGINALES | DETALLES | PERSONALIZADOS | BOX DE BELLEZA | BOX SORPRESA | SOBRE NOSOTROS | CONTACTANOS



Copa gominolas 15,99 € ¡LO QUIERO YA!  
Copa rosé 12,99 € ¡LO QUIERO YA!

Nota: Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat de copes de regals per a amigues de la botiga digital d'Half Moon Box.





Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión

REGALOS ORIGINALES | DETALLES | PERSONALIZADOS | BOX DE BELLEZA | BOX SORPRESA | SOBRE NOSOTROS | CONTACTANOS



Quien tiene un amigo tiene un tesoro!

Por todas las historias que has vivo con tu amigo, tu regalo no debe pasar desapercibido. Disponemos de muchas opciones para que encuentres la ideal para vuestra amistad.

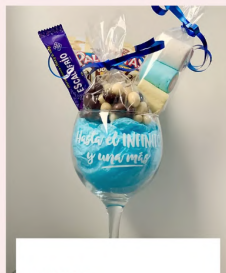
## Encuentra el regalo perfecto para tu amigo:



CAJAS

¡Sorprende con una caja ideal para amigos!

DESCUBRIR



COPAS

Para brindar por los momentos vividos y los que quedan por vivir.

DESCUBRIR



JARRAS

Jarras para alegrar el día a los amantes de la cerveza.

DESCUBRIR

¡VAMOS A CHATEAR!

**Nota:** Captura de pantalla que muestra l'apartat de regals originals per a amics amb les diferents opcions de la botiga digital d'Half Moon Box.



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión

REGALOS ORIGINALES | DETALLES | PERSONALIZADOS | BOX DE BELLEZA | BOX SORPRESA | SOBRE NOSOTROS | CONTACTANOS



Cajita gominolas  
14,99 €

¡LO QUIERO YA!



Caja gominolas  
22,95 €

¡LO QUIERO YA!



Caja Kinder  
34,95 €

¡LO QUIERO YA!

**Nota:** Captura de pantalla que mostra els productes de l'apartat de caixes de regals per a amics de la botiga digital d'Half Moon Box.



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión

- REGALOS ORIGINALES
- DETALLES
- PERSONALIZADOS
- BOX DE BELLEZA
- BOX SORPRESA
- SOBRE NOSOTROS
- CONTACTANOS



Copa dulce  
16,99 €

¡LO QUIERO YA!

Nota: Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat de copes de regals per a amics de la botiga digital d'Half Moon Box.



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión

- REGALOS ORIGINALES
- DETALLES
- PERSONALIZADOS
- BOX DE BELLEZA
- BOX SORPRESA
- SOBRE NOSOTROS
- CONTACTANOS



Jarra personalizada  
16,99 €

¡LO QUIERO YA!



Jarra cumpleaños  
14,99 €

¡LO QUIERO YA!



I Love Beer  
13,99 €


¡LO QUIERO YA!

Nota: Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat de gerres de regals per a amics de la botiga digital d'Half Moon Box.

¿Buscas el regalo ideal para una mujer?

Tenemos muchísimas opciones de regalos originales para mujeres entre las que puedes escoger según tus preferencias.

## Encuentra el regalo ideal:



**CAJAS**  
Sorprende con una caja llena de amor!

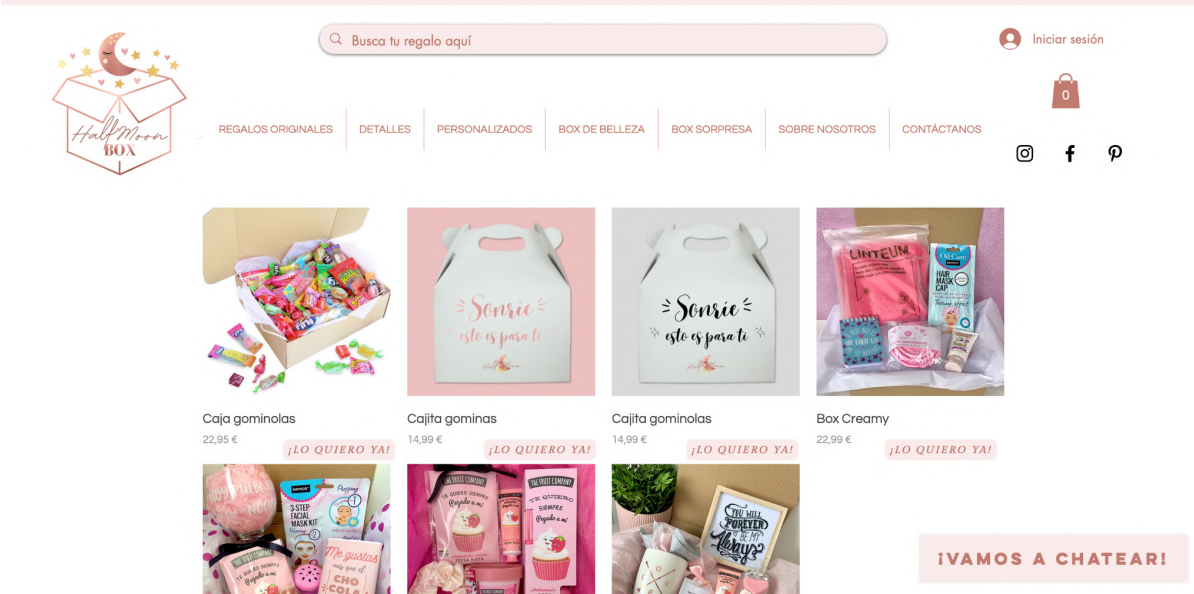
**TAZAS**  
Tazas originales para sacarte la primera sonrisa del día

**COPAS**  
Para brindar por los momentos vividos.

**¡VAMOS A CHATEAR!**

**Nota:** Captura de pantalla que muestra l'apartat de regals originals per a dones amb les diferents opcions de la botiga digital d'Half Moon Box.

ENVÍOS GRATIS POR PEDIDOS SUPERIORES A 35€



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión

REGALOS ORIGINALES | DETALLES | PERSONALIZADOS | BOX DE BELLEZA | BOX SORPRESA | SOBRE NOSOTROS | CONTACTANOS

¡LO QUIERO YA!

**¡VAMOS A CHATEAR!**

**Nota:** Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat de caixes de regals per a dones de la botiga digital d'Half Moon Box.



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión



REGALOS ORIGINALES | DETALLES | PERSONALIZADOS | BOX DE BELLEZA | BOX SORPRESA | SOBRE NOSOTROS | CONTACTANOS



Pack taza dulce  
15,99 €

¡LO QUIERO YA!



Pack taza maquillaje  
15,99 €

¡LO QUIERO YA!



Taza Love  
10,99 €

¡LO QUIERO YA!



Taza corazón  
10,99 €

¡LO QUIERO YA!



¡VAMOS A CHATEAR!

Nota: Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat de tasses de regals per a dones de la botiga digital d'Half Moon Box.



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión



REGALOS ORIGINALES | DETALLES | PERSONALIZADOS | BOX DE BELLEZA | BOX SORPRESA | SOBRE NOSOTROS | CONTACTANOS



Copa gaminolas  
15,99 €

¡LO QUIERO YA!



Copa rosé  
12,99 €

¡LO QUIERO YA!

Nota: Captura de pantalla que mostra els productes de l'apartat de copes de regals per a dones de la botiga digital d'Half Moon Box.

¿Buscas el regalo ideal para un hombre?

Tenemos muchísimas opciones de regalos originales para hombres entre las que puedes escoger según tus preferencias.

## Encuentra el regalo ideal:

**CAJAS**  
Sorprende con una caja llena de amor!

**JARRAS**  
Tazas originales para sacarle la primera sonrisa del día

**COPAS**  
Para brindar por los momentos vividos.

**CUBOS CERVEZA**  
Sorprende con las distintas opciones de cerveza disponibles.

**¡VAMOS A CHATEAR!**

**Nota:** Captura de pantalla que muestra l'apartat de regals originals per a homes amb les diferents opcions de la botiga digital d'Half Moon Box.

ENVÍOS GRATIS POR PEDIDOS SUPERIORES A 35€



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión

REGALOS ORIGINALES

DETALLES

PERSONALIZADOS

BOX DE BELLEZA

BOX SORPRESA

SOBRE NOSOTROS

CONTÁCTANOS



Cajita gominolas  
14,99 €

¡LO QUIERO YA!



Caja gominolas  
22,95 €

¡LO QUIERO YA!



Caja Kinder  
34,95 €

¡LO QUIERO YA!

**Nota:** Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat de caixes de regals per a homes de la botiga digital d'Half Moon Box.



Logo: Half Moon BOX

Search: Busca tu regalo aquí

Inicio sesión

Regalos originales | Detalles | Personalizados | Box de belleza | Box sorpresa | Sobre nosotros | Contáctanos

Carrito: 0

Social: Instagram, Facebook, Pinterest

<p>Jarra personalizada 16,99 € <b>¡LO QUIERO YA!</b></p>	<p>Jarra cumpleaños 14,99 € <b>¡LO QUIERO YA!</b></p>	<p>I Love Beer 13,99 € <b>¡LO QUIERO YA!</b></p>
--	---	--

**Nota:** Captura de pantalla que mostra els productes de l'apartat de gerres de regals per a homes de la botiga digital d'Half Moon Box.

Logo: Half Moon BOX

Search: Busca tu regalo aquí

Inicio sesión

Regalos originales | Detalles | Personalizados | Box de belleza | Box sorpresa | Sobre nosotros | Contáctanos

Carrito: 0

Social: Instagram, Facebook, Pinterest

<p>Copa dulce 16,99 € <b>¡LO QUIERO YA!</b></p>
---

**Nota:** Captura de pantalla que mostra els productes de l'apartat de copes de regals per a homes de la botiga digital d'Half Moon Box.

Logo: Half Moon BOX

Search: Busca tu regalo aquí

Inicio sesión

Regalos originales | Detalles | Personalizados | Box de belleza | Box sorpresa | Sobre nosotros | Contáctanos

Carrito: 0

Social: Instagram, Facebook, Pinterest

<p>Beer Sonríe 23,99 € <b>¡LO QUIERO YA!</b></p>	<p>Cubo de cerveza Feliz cumpleaños 29,99 € <b>¡LO QUIERO YA!</b></p>	<p>Cubo Happy Beerday 29,99 € <b>¡LO QUIERO YA!</b></p>
--	---	---

**Nota:** Captura de pantalla que mostra els productes de l'apartat de cubells de cervesa per a homes de la botiga digital d'Half Moon Box.



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión

- REGALOS ORIGINALES
- DETALLES
- PERSONALIZADOS
- BOX DE BELLEZA
- BOX SORPRESA
- SOBRE NOSOTROS
- CONTACTANOS



¿Estás en busca de un regalo para una comunión?

En Half Moon Box tenemos los regalos más TOP para las comuniones más molonas.

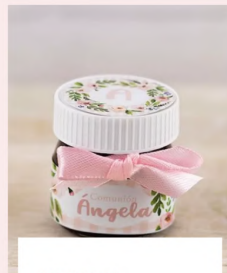
## Encuentra el regalo ideal:



### CAJAS

Sorprende a la protagonista con una caja llena de amor!

DESCUBRIR



### DETALLES INVITADOS

Haz ese día inolvidable con detalles ideales para los invitados.

DESCUBRIR



### OTROS REGALOS

Descubre todos nuestros otros regalos de comunión.

DESCUBRIR

¡VAMOS A CHATEAR!

**Nota:** Captura de pantalla que muestra l'apartat de regals originals de comunió amb les diferents opcions de la botiga digital d'Half Moon Box.



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión

- REGALOS ORIGINALES
- DETALLES
- PERSONALIZADOS
- BOX DE BELLEZA
- BOX SORPRESA
- SOBRE NOSOTROS
- CONTACTANOS



Caja gominolas  
22,95 €

¡LO QUIERO YA!



Box rosé comunión  
34,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box comunión  
29,99 €

¡LO QUIERO YA!



Cajas comunión personalizadas  
1,95 €

¡LO QUIERO YA!

**Nota:** Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat de caixes de comunió de la botiga digital d'Half Moon Box.



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión



REGALOS ORIGINALES | DETALLES | PERSONALIZADOS | BOX DE BELLEZA | BOX SORPRESA | SOBRE NOSOTROS | CONTÁCTANOS



Cajas comunión personalizadas  
1,95 €

¡LO QUIERO YA!



Mini nutella detalle comunión  
2,95 €

¡LO QUIERO YA!



Botella detalle comunión  
4,95 €

¡LO QUIERO YA!



Velas comunión  
2,95 €

¡LO QUIERO YA!



¡VAMOS A CHATEAR!

Nota: Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat de detalls de comunió de la botiga digital d'Half Moon Box.



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión



REGALOS ORIGINALES | DETALLES | PERSONALIZADOS | BOX DE BELLEZA | BOX SORPRESA | SOBRE NOSOTROS | CONTÁCTANOS



Botellas comunión  
19,95 €

¡LO QUIERO YA!



Hucha comunión  
14,95 €

¡LO QUIERO YA!

Nota: Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat d'altres regals de comunió de la botiga digital d'Half Moon Box.

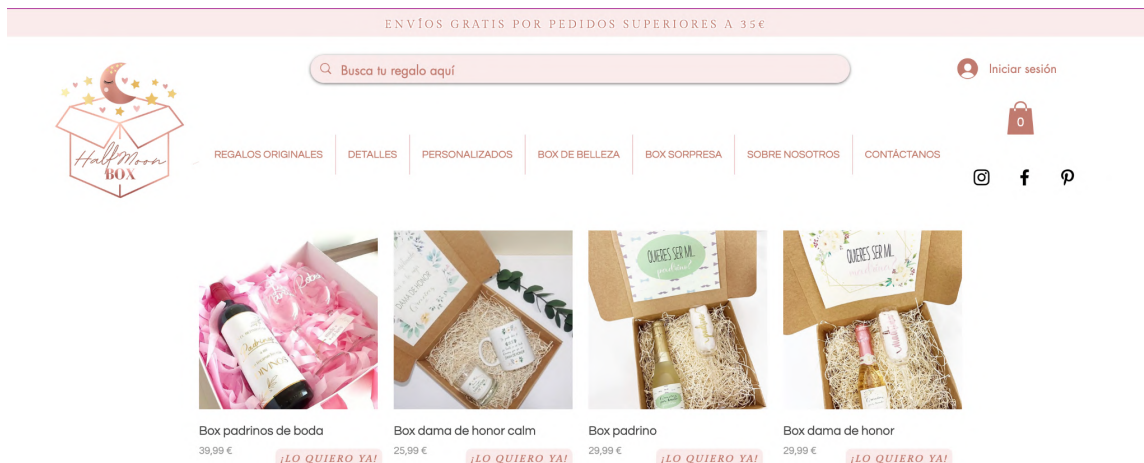
¿Tienes una boda próximamente?

Haz inolvidable ese día tan especial con nuestros regalos originales para bodas. Encuentra opciones para los novios, para damas de honor o para los invitados del evento.

## Encuentra el regalo ideal para bodas:



**Nota:** Captura de pantalla que muestra l'apartat de regals originals de casament amb les diferents opcions de la botiga digital d'Half Moon Box.



**Nota:** Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat de caixes de casament de la botiga digital d'Half Moon Box.



**Nota:** Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat de detalls de casament de la botiga digital d'Half Moon Box.





Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión



- REGALOS ORIGINALES
- DETALLES
- PERSONALIZADOS
- BOX DE BELLEZA
- BOX SORPRESA
- SOBRE NOSOTROS
- CONTACTANOS



Marco de firmas madera  
39,99 €

¡LO QUIERO YA!



Marco de firmas boda  
29,99 €

¡LO QUIERO YA!



Arreglo flores boda  
26,99 €

¡LO QUIERO YA!

Nota: Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat d'altres regals de casament de la botiga digital d'Half Moon Box.



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión



- REGALOS ORIGINALES
- DETALLES
- PERSONALIZADOS
- BOX DE BELLEZA
- BOX SORPRESA
- SOBRE NOSOTROS
- CONTACTANOS



Detalles belleza

11,99 €

¡LO QUIERO YA!



Botes dulces

6,99 €

¡LO QUIERO YA!



Detalle dulce

6,99 €

¡LO QUIERO YA!



Pack vaso no estoy mayor

8,99 €

¡LO QUIERO YA!



Nota: Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat de detalls de la botiga digital d'Half Moon Box.





Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión



REGALOS ORIGINALES | DETALLES | PERSONALIZADOS | BOX DE BELLEZA | BOX SORPRESA | SOBRE NOSOTROS | CONTACTANOS



Copas personalizadas  
25,99 €

¡LO QUIERO YA!



Tazas personalizadas  
14,99 €

¡LO QUIERO YA!



Botellas personalizadas  
19,99 €

¡LO QUIERO YA!



Jarra personalizada  
16,99 €

¡LO QUIERO YA!

Nota: Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat de personalitzats de la botiga digital d'Half Moon Box.



Busca tu regalo aquí

Iniciar sesión



REGALOS ORIGINALES | DETALLES | PERSONALIZADOS | BOX DE BELLEZA | BOX SORPRESA | SOBRE NOSOTROS | CONTACTANOS



¿Qué hay mejor que una sesión beauty para mimarse y cuidarse?  
Aquí encontrarás box y packs ideales para darte un capricho y perfectos para regalar y tener momentos de relax para las fanáticas de la cosmética y los autocuidados.



Box Alone  
19,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box Creamy  
22,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box Pinky Relax  
16,99 €

¡LO QUIERO YA!



Box Sorpresa  
19,99 €

¡LO QUIERO YA!



¡VAMOS A CHATEAR!

Nota: Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat de caixes de belleza de la botiga digital d'Half Moon Box.



Aquí tienes nuestros box estrella!

¿Aún no sabes qué son? Nuestros box sorpresa son cajitas bonitas llenas de amor y de sorpresas y no hay dos iguales sino que todas son diferentes.

¿Qué incluirá tu box sorpresa? ¡Descúbrelol!

## Descubre tu box sorpresa



Box sorpresa 5  
60,00 €

¡LO QUIERO YA!

Box sorpresa 4  
50,00 €

¡LO QUIERO YA!

Box sorpresa 3  
40,00 €

¡LO QUIERO YA!

Box sorpresa 2  
30,00 €

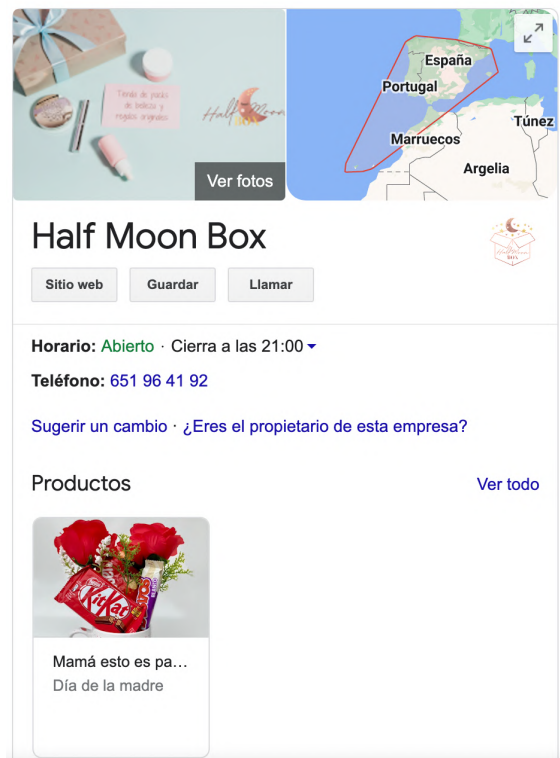
¡LO QUIERO YA!

¡VAMOS A CHATEAR!

**Nota:** Captura de pantalla que muestra els productes de l'apartat de caixes sorpresa de la botiga digital d'Half Moon Box.

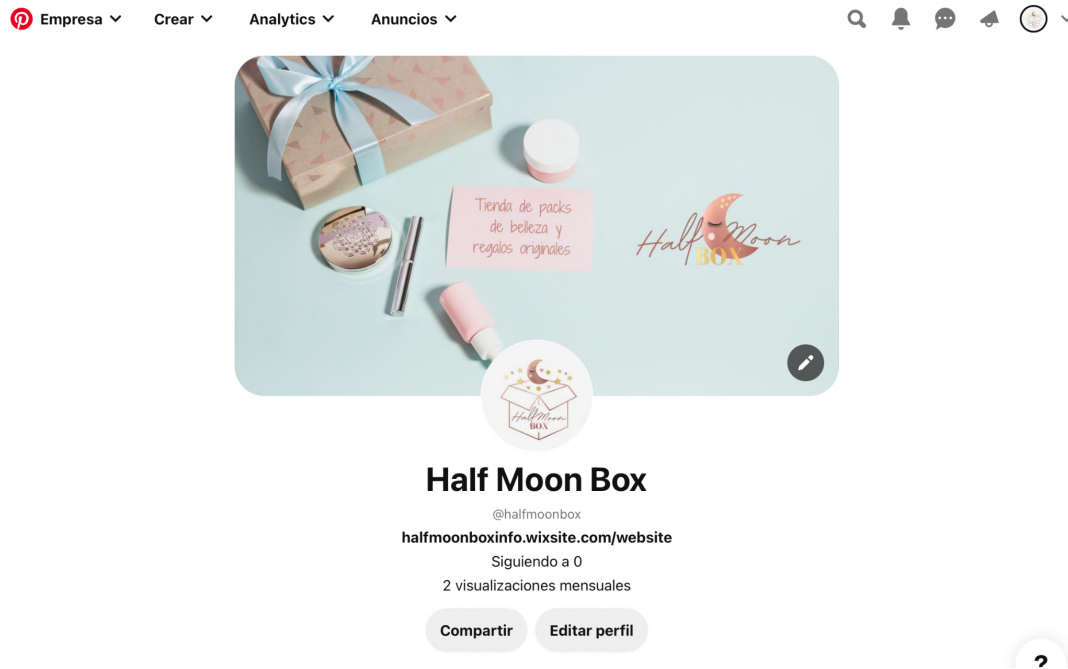
## Annex 6.8: Programa de comunicacions integrades

### Perfil d'Half Moon Box a Google My Business



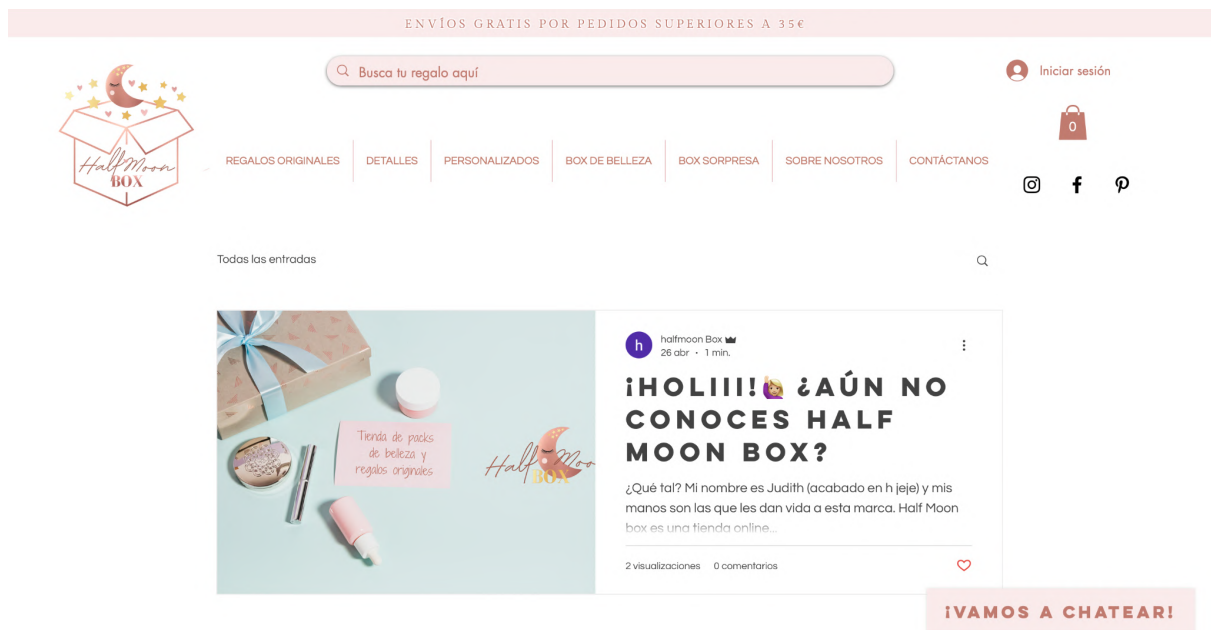
**Nota:** Captura de pantalla que mostra el perfil creat de Google My Business per a Half Moon Box.

## Perfil d'Half Moon Box a Pinterest



*Nota:* Captura de pantalla que mostra el perfil creat a la xarxa social Pinterest per a Half Moon Box.

## Blog de la botiga en línia d'Half Moon Box



*Nota:* Captura de pantalla de la pàgina del blog creat a la botiga en línia d'Half Moon Box.



## Calendari d'accions de publicitat de producte

MES	TIPUS D'ACCIÓ	ACCIÓ	DURADA	OBJECTIU
Gener	Promoció	Rebaixes 20% de descompte en tots els productes	07/01 - 31/01	Augmentar la rendibilitat
	SEO	Publicacions a Google My Business amb botons <i>call to action</i> de venda	Gener	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEO	Publicacions a Google My Business amb contingut de qualitat	Gener	Ampliar el coneixement de marca/visibilitat
	SEM	Anuncis a Google redirigint a la botiga digital	01/01 - 05/01	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEM	Anuncis a Instagram i Pinterest redirigint a la botiga digital	01/01 - 20/01	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	Difusió i visibilitat	Publicacions i <i>stories</i> de les ofertes i dels productes que es comercialitzen a les xarxes socials amb enllaç directe a la botiga digital	Gener	Incrementar el trànsit de la pàgina web
	SEO	Publicació al blog sobre el dia de reis	01/01	Augmentar el coneixement de marca/visibilitat
	SEM	Anuncis a Google Shopping de regals per al dia de reis	01/01 - 05/01	Adquirir nous clients a través del punt de venda en línia
Febrer	Promoció	10% de descompte en productes personalitzats	01/02 - 28/02	Augmentar la rendibilitat
	Sorteig	Sorteig de Sant Valentí	03/02 - 10/02	Ampliar el coneixement de marca/visibilitat
	SEO	Publicacions a Google My Business amb botons <i>call to action</i> de venda	Febrer	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEO	Publicacions a Google My Business amb contingut de qualitat	Febrer	Ampliar el coneixement de marca/visibilitat
	SEM	Anuncis a Google redirigint a la botiga digital	06/02 - 12/02	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEM	Anuncis a Google Shopping de regals per a Sant Valentí	06/02 - 12/02	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEM	Anuncis a Instagram i Pinterest redirigint a la botiga digital	06/02 - 12/02	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	Difusió i visibilitat	Publicacions i <i>stories</i> de les ofertes i dels productes que es comercialitzen a les xarxes socials amb enllaç directe a la botiga digital	Febrer	Incrementar el trànsit de la pàgina web
	SEO	Publicació al blog Sant Valentí	01/02	Augmentar el coneixement de marca/visibilitat
	SEM	10% de descompte en servei de caixes personalitzades	01/03 - 31/03	Augmentar la rendibilitat
Març	SEO	Publicacions a Google My Business amb botons <i>call to action</i> de venda	Març	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEO	Publicacions a Google My Business amb contingut de qualitat	Març	Ampliar el coneixement de marca/visibilitat
	SEM	Anuncis a Google redirigint a la botiga digital	13/03 - 17/03	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEM	Anuncis a Google Shopping de regals per a pares	13/03 - 17/03	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEM	Anuncis a Instagram i Pinterest redirigint a la botiga digital	10/03 - 17/03	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	Difusió i visibilitat	Publicacions i <i>stories</i> de les ofertes i dels productes que es comercialitzen a les xarxes socials amb enllaç directe a la botiga digital	Març	Incrementar el trànsit de la pàgina web
	SEO	Publicació al blog dia del pare	10/03	Augmentar el coneixement de marca/visibilitat
	SEM	20% de descompte en lots de detalls comunitat	01/04 - 30/04	Augmentar la rendibilitat
Abril	Sorteig	Sorteig per l'aniversari de la companyia	26/04 - 03/05	Augmentar el coneixement de marca/visibilitat
	SEO	Publicacions a Google My Business amb botons <i>call to action</i> de venda	Abril	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEO	Publicacions a Google My Business amb contingut de qualitat	Abril	Ampliar el coneixement de marca/visibilitat
	Difusió i visibilitat	Punt de venda físic en paradeta per a Sant Jordi	23/04	Augmentar el coneixement de marca/visibilitat
	SEM	Anuncis a Instagram i Pinterest redirigint a la botiga digital	03/04 - 16/04	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	Difusió i visibilitat	Publicacions i <i>stories</i> de les ofertes i dels productes que es comercialitzen a les xarxes socials amb enllaç directe a la botiga digital	Abril	Incrementar el trànsit de la pàgina web
	SEO	2 Publicacions al blog (inspiració per a comunions + aniversari de la companyia)	03/04 i 26/04	Augmentar el coneixement de marca/visibilitat
	SEM	20% de descompte en caixes de cosmètica i maquillatge	01/05 - 31/05	Augmentar la rendibilitat
Maig	SEO	Publicacions a Google My Business amb botons <i>call to action</i> de venda	Abril	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEO	Publicacions a Google My Business amb contingut de qualitat	Abril	Ampliar el coneixement de marca/visibilitat
	SEM	Anuncis a Google redirigint a la botiga digital	01/05 - 05/05	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEM	Anuncis a Google Shopping de regals per a mares	01/05 - 05/06	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEM	Anuncis a Instagram i Pinterest redirigint a la botiga digital	01/05 - 05/07	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	Difusió i visibilitat	Publicacions i <i>stories</i> de les ofertes i dels productes que es comercialitzen a les xarxes socials amb enllaç directe a la botiga digital	Abril	Incrementar el trànsit de la pàgina web
	SEO	Publicació al blog dia de la mare	01/05	Augmentar el coneixement de marca/visibilitat
	SEM	20% de descompte en caixes de cosmètica i maquillatge	01/06 - 30/06	Augmentar la rendibilitat
Juny	Sorteig	Sorteig per l'inici de l'estiu	21/06 - 27/06	Augmentar el coneixement de marca/visibilitat
	SEO	Publicacions a Google My Business amb botons <i>call to action</i> de venda	Juny	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEO	Publicacions a Google My Business amb contingut de qualitat	Juny	Ampliar el coneixement de marca/visibilitat
	SEM	Anuncis a Instagram redirigint a la botiga digital	05/06 - 11/06	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	Difusió i visibilitat	Publicacions i <i>stories</i> de les ofertes i dels productes que es comercialitzen a les xarxes socials amb enllaç directe a la botiga digital	Juny	Incrementar el trànsit de la pàgina web
	SEO	Publicació al blog regals per amigues	01/06	Augmentar el coneixement de marca/visibilitat
	SEM	rebaixes 20% de descompte en tots els productes	01/07 - 31/07	Augmentar la rendibilitat
	SEO	Publicacions a Google My Business amb botons <i>call to action</i> de venda	Juliol	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
Juliol	SEO	Publicacions a Google My Business amb contingut de qualitat	Juliol	Ampliar el coneixement de marca/visibilitat
	SEM	Anuncis a Instagram redirigint a la botiga digital	01/07 - 09/07	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	Difusió i visibilitat	Publicacions i <i>stories</i> de les ofertes i dels productes que es comercialitzen a les xarxes socials amb enllaç directe a la botiga digital	Juliol	Incrementar el trànsit de la pàgina web
	SEO	Publicació al blog rebaixes	01/07	Augmentar el coneixement de marca/visibilitat
	Promoció	20% de descompte en productes de casament	01/08 - 31/08	Augmentar la rendibilitat
	SEO	Publicacions a Google My Business amb botons <i>call to action</i> de venda	Agost	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEO	Publicacions a Google My Business amb contingut de qualitat	Agost	Ampliar el coneixement de marca/visibilitat
	SEM	Anuncis a Instagram i Pinterest redirigint a la botiga digital	25/08 - 31/08	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
Agost	Difusió i visibilitat	Publicacions i <i>stories</i> de les ofertes i dels productes que es comercialitzen a les xarxes socials amb enllaç directe a la botiga digital	Agost	Incrementar el trànsit de la pàgina web
	SEO	Publicació al blog casaments	21/08	Augmentar el coneixement de marca/visibilitat

Setembre	Promoció	20% de descompte en pastissos Kinder i de gominoles	01/09 - 30/09	Augmentar la rendibilitat
	Promoció	20% de descompte en caixes d'aniversari de xocolata i gominoles.	01/09 - 30/10	Augmentar la rendibilitat
	Sorteig	Sorteig en col·laboració amb una marca	01/09 - 09/09	Augmentar el coneixement de marca/visibilitat
	SEO	Publicacions a Google My Business amb botons <i>call to action</i> de venda	Setembre	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEO	Publicacions a Google My Business amb contingut de qualitat	Setembre	Ampliar el coneixement de marca/visibilitat
	SEM	Anuncis a Google redirigint a la botiga digital	11/09 - 17/09	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEM	Anuncis a Google Shopping de productes d'aniversari	18/09 - 24/09	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEM	Anuncis a Instagram i Pinterest redirigint a la botiga digital	04/09 - 10/09	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	Difusió i visibilitat	Publicacions i <i>stories</i> de les ofertes i dels productes que es comercialitzen a les xarxes socials amb enllaç directe a la botiga digital	Setembre	Incrementar el trànsit de la pàgina web
Octubre	SEO	Publicació al blog idees de regals d'aniversari	01/09	Augmentar el coneixement de marca/visibilitat
	Promoció	10% de descompte en caixes sorpresa	01/10 - 31/10	Augmentar la rendibilitat
	SEO	Publicacions a Google My Business amb botons <i>call to action</i> de venda	Octubre	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEO	Publicacions a Google My Business amb contingut de qualitat	Octubre	Ampliar el coneixement de marca/visibilitat
	SEM	Anuncis a Instagram redirigint a la botiga digital	01/10 - 10/10	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	Difusió i visibilitat	Publicacions i <i>stories</i> de les ofertes i dels productes que es comercialitzen a les xarxes socials amb enllaç directe a la botiga digital	Octubre	Incrementar el trànsit de la pàgina web
	SEO	Publicació al blog caixes sorpresa	01/10	Augmentar el coneixement de marca/visibilitat
	Promoció	20% de descompte en caixes d'aniversaris de parella	01/11 - 30/11	Augmentar la rendibilitat
	Promoció	Black Friday: 20% de descompte en tots els productes	21/11 - 27/11	Augmentar la rendibilitat
Novembre	SEO	Publicacions a Google My Business amb botons <i>call to action</i> de venda	Novembre	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEO	Publicacions a Google My Business amb contingut de qualitat	Novembre	Ampliar el coneixement de marca/visibilitat
	SEM	Anuncis a Google redirigint a la botiga digital	21/11 - 25/11	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEM	Anuncis a Google Shopping de regals personalitzats	21/11 - 25/11	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEM	Anuncis a Instagram i Pinterest redirigint a la botiga digital	01/11 - 07/11	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	Difusió i visibilitat	Publicacions i <i>stories</i> de les ofertes i dels productes que es comercialitzen a les xarxes socials amb enllaç directe a la botiga digital	Novembre	Incrementar el trànsit de la pàgina web
	SEO	1 Publicació al blog de la web avança les teves compres de Nadal	21/11	Augmentar el coneixement de marca/visibilitat
	Promoció	20% de descompte en caixes nadalenques	01/12 - 31/12	Augmentar la rendibilitat
	Sorteig	Sorteig de Nadal	15/12 - 21/12	Augmentar la rendibilitat
Desembre	SEO	Publicacions a Google My Business amb botons <i>call to action</i> de venda	Desembre	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEO	Publicacions a Google My Business amb contingut de qualitat	Desembre	Ampliar el coneixement de marca/visibilitat
	SEM	Anuncis a Google redirigint a la botiga digital	08/12 - 31/12	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEM	Anuncis a Google Shopping de regals de Nadal	08/12 - 31/12	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	SEM	Anuncis a Instagram i Pinterest redirigint a la botiga digital	08/12 - 31/13	Incrementar el trànsit i els clients del punt de venda digital
	Difusió i visibilitat	Publicacions i <i>stories</i> de les ofertes i dels productes que es comercialitzen a les xarxes socials amb enllaç directe a la botiga digital	Desembre	Incrementar el trànsit de la pàgina web
	SEO	2 Publicacions al blog de la web (idees regals Nadal + maneres originals d'embolicar regals de Nadal)	08/12 i 18/12	Augmentar el coneixement de marca/visibilitat

Nota: Calendari d'elaboració pròpia de les accions de publicitat de producte classificat segons els diferents mesos, les accions i el tipus i objectiu d'aquestes.

## Calendari editorial de comunicació 2022-2023

### CALENDARI EDITORIAL - JULIOL 2022

Setmana	Dia	Tipus de contingut	Objectiu	Format						Indicacions de disseny
				Història	Feed carrusel	Imatge	Vídeo	Reel	IGTV	
SETMANA 1   2	Divendres 1	Inici rebaixes	Tràfic web							Imatge + text
	Diumenge 3	Productes d'estiu	Tràfic web							Imatge
	Dilluns 4	Ressenyes clients	Branding							Imatge + text
	Dimecres 6	Unboxing Influencer	Branding							Vídeo de l'unboxing
	Diumenge 10	Piruleta de marxandatge	Branding							Imatge + text
SETMANA 3	Dilluns 11	Productes d'estiu	Tràfic web							Imatge
	Dimecres 13	Frase d'inspiració	Branding							Text
	Diumenge 17	Caixes salades	Tràfic web							Vídeo dels productes
SETMANA 4	Dilluns 18	Beneficis dels regals personalitzats	Branding							Text
	Dimecres 20	Productes d'estiu	Tràfic web							Vídeo dels productes
	Diumenge 24	Un dia a Half Moon Box	Branding							Vídeo del procés
SETMANA 5	Dilluns 25	Productes d'estiu	Tràfic web							Imatge
	Dimecres 27	Procés de comandes	Branding							Vídeo del procés
	Diumenge 31	Productes d'estiu	Tràfic web							Imatge



## CALENDARI EDITORIAL - AGOST 2022

Setmana	Dia	Tipus de contingut	Objectiu	Format						Indicacions de disseny
				Història	Feed carrusel	Imatge	Vídeo	Reel	IGTV	
SETMANA NA 1	Dilluns 1	Promoció casaments	Tràfic web							Imatge + text
	Dimecres 3	Detalls convidats	Tràfic web							Imatge
	Diumenge 7	Inspiració taules dolces	Branding							Imatge
SETMANA 2	Dilluns 8	Crea el teu crentre de taula	Branding							Vídeo del procés
	Dimecres 10	Recurs gratuït: llista d'imprescindibles per preparar un casament	Captar correus electrònics							Imatge + text
	Diumenge 14	Productes dames d'honor	Tràfic web							Imatge
SETMANA 3	Dilluns 15	Frase d'incitació a compra	Tràfic web							Text
	Dimecres 17	Regals per a nuvis	Tràfic web							Vídeo dels productes
	Diumenge 21	Crear espelmes per a casaments	Branding							Vídeo del procés
SETMANA 4	Dilluns 22	Detalls convidats	Tràfic web							Imatge
	Dimecres 24	Idees de regals per a nuvis	Branding							Imatge + text
	Diumenge 28	Disseny d'invitacions	Tràfic web							Imatge
SETMANA 5	Dilluns 29	Guardioles personalitzades	Tràfic web							Vídeo dels productes
	Dimecres 31	Caixes personalitzades	Branding							Imatge + text

## CALENDARI EDITORIAL - SETEMBRE 2022

Setmana	Dia	Tipus de contingut	Objectiu	Format						Indicacions de disseny
				Història	Feed carrusel	Imatge	Vídeo	Reel	IGTV	
SETMANA 1 I 2	Dijous 1	Promoció productes d'aniversari	Tràfic web							Imatge + text
	Diumenge 4	Pastissos de gominols	Tràfic web							Imatge
	Dilluns 5	Sorteig	Augmentar seguidors							Imatge
	Dimecres 7	Pastissos de xocolata	Tràfic web							Imatge
	Diumenge 11	Idees de regals d'aniversari	Branding							Imatge + text
SETMANA 3	Dilluns 12	Caixes d'aniversari	Tràfic web							Vídeo dels productes
	Dimecres 14	Sabies que: Setembre és el més amb més aniversaris	Augmentar interacció							Text
	Diumenge 18	Tasses amb xocolata	Tràfic web							Vídeo dels productes
SETMANA 4	Dilluns 19	5 Raons per regalar xocolata	Branding							Text
	Dimecres 21	Copes amb xocolata	Tràfic web							Vídeo dels productes
	Diumenge 25	Sabies que: afegir tarjeta de felicitació	Branding							Imatge + text
SETMANA 5	Dilluns 26	Productes d'aniversari	Tràfic web							Vídeo dels productes
	Dimecres 28	Com fer un llaç	Branding							Vídeo del procés

## CALENDARI EDITORIAL - OCTUBRE 2022

Setmana	Dia	Tipus de contingut	Objectiu	Format						Indicacions de disseny
				Història	Feed carrusel	Imatge	Vídeo	Reel	IGTV	
SETMANA 1 I 2	Diumenge 2	Packaging caixes sorpresa	Tràfic web							Imatge + text
	Dilluns 3	Promoció caixes sorpresa	Tràfic web							Imatge + text
	Dimecres 5	Caixa sorpresa	Tràfic web							Imatge
SETMANA 3	Diumenge 9	Ressenyes clients	Branding							Imatge + text
	Dilluns 10	Tassa cor	Tràfic web							Vídeo dels productes
	Dimecres 12	Què són les caixes sorpresa?	Branding							Imatge
	Diumenge 16	Tauletes de xocolata personalitzades	Tràfic web							Imatge
SETMANA 4	Dilluns 17	Descompte 2a compra	Tràfic web							Imatge + text
	Dimecres 19	Procés de caixes personalitzades	Branding							Vídeo del procés
	Diumenge 23	Beneficis de fer-te un auto regal	Branding							Imatge + text
SETMANA 5	Dilluns 24	Sobres sorpresa	Tràfic web							Vídeo dels productes
	Dimecres 26	Frase d'inspiració	Branding							Text
	Diumenge 30	Pastissos cor	Tràfic web							Imatge

## CALENDARI EDITORIAL - NOVEMBRE 2022

Setmana	Dia	Tipus de contingut	Objectiu	Format						Indicacions de disseny
				Història	Feed carrusel	Imatge	Vídeo	Reel	IGTV	
SETMANA 1	Dimecres 2	Promoció de regals aniversari parella	Tràfic web							Imatge + text
	Diumenge 6	Caixes d'aniversari	Tràfic web							Imatge
SETMANA 2	Dilluns 7	Frase d'inspiració	Branding							Text
	Dimecres 9	Calendars d'advent	Branding							Imatge
SETMANA 3	Diumenge 13	Com demostrar a una persona especial que l'estimes	Branding							Text
	Dilluns 14	Àlbums de fotos	Tràfic web							Imatge
	Dimecres 16	Rams de flors amb xocolata	Tràfic web							Imatge
SETMANA 4	Diumenge 20	Creació d'un regal d'aniversari	Branding							Vídeo del procés
	Dilluns 21	Setmana del Black Friday	Tràfic web							Text
	Dimecres 23	Catàleg de Nadal	Tràfic web							Imatge + text
SETMANA 5	Diumenge 27	descomptes	Tràfic web							Text
	Dilluns 28	Com crear un calendari d'advent	Branding							Vídeo del procés
	Dimecres 30	3 motius per fer un regal	Branding							Text

## CALENDARI EDITORIAL - DESEMBRE 2022

Setmana	Dia	Tipus de contingut	Objectiu	Format						Indicacions de disseny
				Història	Feed carrusel	Imatge	Vídeo	Reel	IGTV	
SETMANA 1 I 2	Dijous 1	Tasses nadalzenques	Tràfic web							Imatge
	Diumenge 4	Promoció caixes nadalzenques	Tràfic web							Imatge + text
	Dilluns 5	Creació boles nadalzenques	Branding							Vídeo del procés
	Dimecres 7	Idees de decoració de Nadal fetes a mà	Branding							Vídeo dels productes
	Diumenge 11	Boles nadalzenques	Tràfic web							Imatge
SETMANA 3	Dilluns 12	Sorteig Nadal	Augmentar seguidors							Imatge + text
	Dimecres 14	Caixes nadalzenques	Tràfic web							Imatge
	Diumenge 18	Com embolicar un regal	Branding							Vídeo del procés
SETMANA 4	Dilluns 19	Productes de Nadal	Tràfic web							Imatge
	Dimecres 21	Idees per decorar un regal	Branding							Imatge + text
	Diumenge 25	Felicitar dia de Nadal	Branding							Text
SETMANA 5	Dilluns 26	Productes de Nadal	Tràfic web							Imatge
	Dimecres 28	Packaging sobres i targetes de Nadal	Branding							Imatge
	Dissabte 31	Recopilació any	Branding							Vídeo dels productes

## CALENDARI EDITORIAL - GENER 2023

Setmana	Dia	Tipus de contingut	Objectiu	Format						Indicacions de disseny
				Història	Feed carrusel	Imatge	Vídeo	Reel	IGTV	
SETMANA 1 I 2	Diumenge 1	Felicítació bon any nou	Visites al blog							Text
	Dilluns 2	Producte	Tràfic web							Gravar productes
	Dijous 5	Frase nit de reis	Augmentar interaccions							Diferents costums de nit de reis
	Divendres 6	Regals de reis	Augmentar interaccions							Productes
	Dissabte 7	Inici rebaixes	Tràfic web							Vídeo amb text i imatges
	Diumenge 8	Productes rebaixes	Tràfic web							Fotografiar productes
SETMANA 3	Dilluns 9	Darrere d'escena	Branding							Gravar escenari on es fotografien els productes
	Dimecres 11	Producte personalitzat	Tràfic web							Fotografiar productes
	Diumenge 15	Frase d'inspiració	Branding							Text
SETMANA 4	Dilluns 16	Personalització	Branding							Gravar el procés de creació de productes personalitzats
	Dimecres 18	Descompte 2a compra	Tràfic web							Imatge + text
	Diumenge 22	Productes rebaixes	Tràfic web							Imatge + text
SETMANA 5	Dilluns 23	Tips reutilitzar caixes	Visites al blog							Crear vídeo amb text i imatges
	Dimecres 25	Seguim de rebaixes	Tràfic web							Imatge + text
	Diumenge 29	Frase d'inspiració	Branding							Text
SETMANA 6	Dilluns 30	Producte aniversari	Tràfic web							Vídeo del producte

## CALENDARI EDITORIAL - FEBRER 2023

Setmana	Dia	Tipus de contingut	Objectiu	Format						Indicacions de disseny
				Història	Feed carrusel	Imatge	Vídeo	Reel	IGTV	
SETMANA 1	Dimecres 1	Promoció personalitzats	Tràfic web							Imatge + text
	Diumenge 5	Sorteig Sant Valentí	Augmentar seguidors							Imatge + text
SETMANA 2	Dilluns 6	Idees regals Sant Valentí	Visites al blog							Imatge + text
	Dimecres 8	Producte aniversari	Tràfic web							Vídeo del producte
	Diumenge 12	Tips per sorprendre a una persona especial	Branding							Imatge + text
SETMANA 3	Dilluns 13	Producte aniversari	Tràfic web							Imatge
	Dimarts 14	Felicítació Sant Valentí	Branding							Text
	Diumenge 19	Producte personalitzat	Tràfic web							Vídeo del producte
SETMANA 4	Dilluns 20	Ressenyes clients	Branding							Text
	Dimecres 22	Personalitza tu mateix	Branding							Vídeo del procés
	Diumenge 26	Descompte 2a compra	Tràfic web							Imatge + text
SETMANA 6	Dilluns 27	Motius per regalar un producte personalitzat	Branding							Text

## CALENDARI EDITORIAL - MARÇ 2023

Setmana	Dia	Tipus de contingut	Objectiu	Format						Indicacions de disseny
				Història	Feed carrusel	Imatge	Vídeo	Reel	IGTV	
SETMANA 1	Dimecres 1	Promoció de caixes personalitzades	Tràfic web							Imatge + text
	Diumenge 5	Inici de la campanya del dia del pare	Tràfic web							Imatge
SETMANA 2	Dilluns 6	Catàleg dia del pare	Tràfic web							Imatge + text
	Dimecres 8	Com fer una comanda	Visites al blog							Vídeo del procés
	Diumenge 12	Idees de regals dia del pare	Visites al blog							Imatge + text
SETMANA 3	Dilluns 13	Regals dia del pare	Tràfic web							Imatge
	Dimecres 15	L'art de regalar	Branding							Vídeo emotiu
	Divendres 17	Regals dia del pare	Tràfic web							Imatge
SETMANA 4	Diumenge 19	Felicitaçió dia del pare	Branding							Text
	Dilluns 20	Procés de personalització caixes	Branding							Vídeo del procés
	Dimecres 22	Frase d'inspiració	Branding							Text
SETMANA 6	Diumenge 26	Disseny <i>packagings</i>	Branding							Imatge
	Dilluns 27	Descompte 2a compra	Tràfic web							Imatge + text
	Dimecres 29	Joc enquestes	Branding							Imatge + text

## CALENDARI EDITORIAL - ABRIL 2023

Setmana	Dia	Tipus de contingut	Objectiu	Format						Indicacions de disseny
				Història	Feed carrusel	Imatge	Vídeo	Reel	IGTV	
SETMANA 1 i 2	Diumenge 2	Promoció comunitat	Tràfic web							Imatge + text
	Dilluns 3	<i>Unboxing Influencer</i>	Augmentar seguidors							Vídeo de l' <i>unboxing</i>
	Dimecres 5	Crea el teu centre de taula	Branding							Vídeo del procés
	Diumenge 9	Inspiració taules dolces	Branding							Imatge
SETMANA 3	Dilluns 10	Frase d'inspiració	Branding							Text
	Dimecres 12	Recurs gratuït: llista d'imprescindibles per preparar una comunitat	Captar correus electrònics							Imatge
	Diumenge 16	Anunci paradeta Sant Jordi	Branding							Imatge + text
SETMANA 4	Dilluns 17	Producte amb roses	Tràfic web							Imatge
	Dimecres 19	Crea el teu nom amb cartulina	Branding							Vídeo del procés
	Diumenge 23	Felicitaçió Sant Jordi	Branding							Imatge + text
SETMANA 5	Dilluns 24	Lots comunitat	Tràfic web							Imatge + text
	Dimecres 26	Sorteig aniversari	Augmentar seguidors							Imatge + text
	Diumenge 30	Catàleg dia de la mare	Tràfic web							Imatge + text

## CALENDARI EDITORIAL - MAIG 2023

Setmana	Dia	Tipus de contingut	Objectiu	Format						Indicacions de disseny
				Història	Feed carrusel	Imatge	Vídeo	Reel	IGTV	
SETMANA 1	Dilluns 1	Producte dia de la mare	Tràfic web							Vídeo del producte
	Dimecres 3	Promoció de lots de bellesa i cosmètica	Tràfic web							Imatge + text
	Divendres 5	Producte dia de la mare	Tràfic web							Vídeo del producte
	Diumenge 7	Felicitaçió dia de la mare	Branding							Imatge + text
SETMANA 2	Dilluns 8	Rutina de bellesa diària	Visites al blog							Imatge + text
	Dimecres 10	Frase d'inspiració	Branding							Imatge + text
	Diumenge 14	<i>Unboxing</i> caixa de bellesa personalitzada	Branding							Vídeo de l' <i>unboxing</i>
SETMANA 3	Dilluns 15	Productes de bellesa	Tràfic web							Imatge
	Dimecres 17	Caixes de bellesa	Tràfic web							Imatge
	Diumenge 21	<i>Packaging</i> sobres de maquillatge	Branding							Imatge
SETMANA 4	Dilluns 22	Crear marcs de fotos	Branding							Vídeo del procés
	Dimecres 24	Guia de maquillatge que porten les caixes de bellesa	Branding							Imatge
	Diumenge 28	Caixes de bellesa	Tràfic web							Imatge
SETMANA 5	Dilluns 29	Gomes de cabell de seda	Tràfic web							Vídeo del producte
	Dimecres 31	Tasses amb maquillatge	Tràfic web							Vídeo del producte

## CALENDARI EDITORIAL - JUNY 2023

Setmana	Dia	Tipus de contingut	Objectiu	Format						Indicacions de disseny
				Història	Feed carrusel	Imatge	Video	Reel	IGTV	
SETMANA 1 I 2	Diumenge 4	Maquillatge indispensable	Visites al blog							Video dels productes
	Dilluns 5	Caixes personalitzades per a empreses	Tràfic web							Imatge + text
	Dimecres 7	Promoció productes de bellesa i cosmètica	Tràfic web							Imatge + text
	Diumenge 11	Caixes de bellesa	Tràfic web							Imatge
SETMANA 3	Dilluns 12	Frase d'inspiració	Branding							Text
	Dimecres 14	Caixes de bellesa	Tràfic web							Imatge
	Diumenge 18	Tips de bellesa	Visites al blog							Imatge + text
SETMANA 4	Dilluns 19	Copes de bellesa i maquillatge	Tràfic web							Video dels productes
	Dimecres 21	Sorteig d'inici d'estiu	Augment de seguidors							Imatge + text
	Diumenge 25	Consells sobre mascaretes facials + caixes de bellesa	Branding i tràfic web							Imatge + text
SETMANA 5	Dilluns 26	Prepara la pell per a l'estiu	Branding							Imatge + text
	Dimecres 28	Productes de bellesa	Tràfic web							Video dels productes

*Nota:* Calendari editorial de creació pròpia que mostra la planificació de continguts des de juliol de 2022 a juny de 2023 a les plataformes socials Instagram, Facebook, Pinterest, Google My Business i al blog de la marca.

### Disseny piruleta de marxandatge



*Nota:* Part davantera del disseny de la piruleta de la sort de marxandatge amb piruleta i sense.





*¡Muchas gracias  
por hacernos  
participes de tus  
momentos felices!*

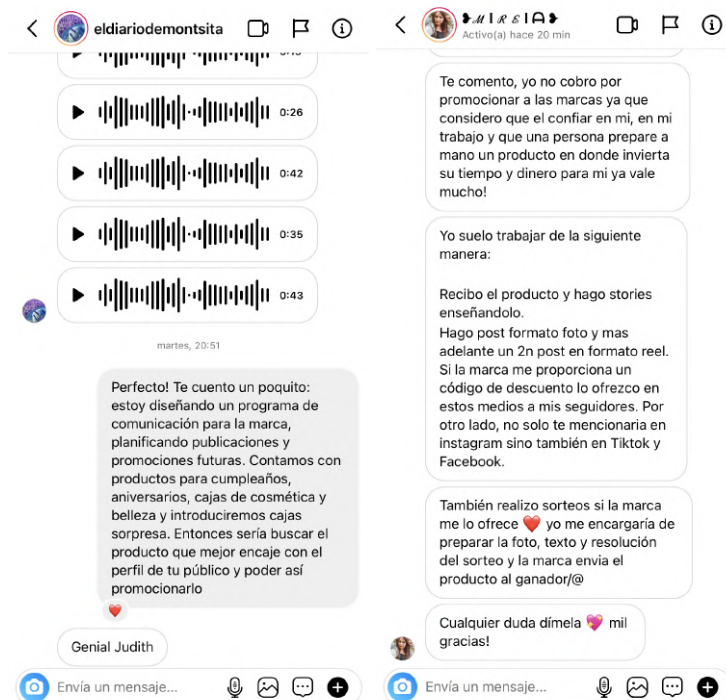


@Halfmoonbox

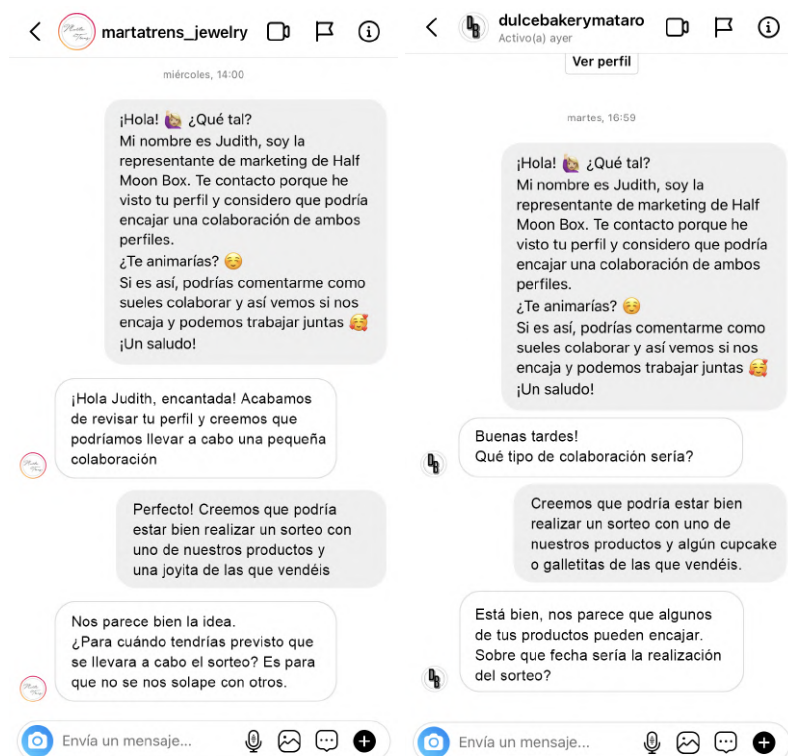


**Nota:** Part posterior del disseny de la piruleta de la sort de marxandatge.

## Condicions de les col·laboracions



**Nota:** Captura de pantalla de la conversa amb dues *Influencers* amb les quals es col·laborarà.



Nota: Captura de pantalla de la conversa amb dues empreses amb les quals es col·laborarà.

## Pressupost de les accions del Pla de Màrqueting

PRESSUPOST ACCIONS PLA DE MÀRQUETING	
ACCIONS	COST
Impressió tarjeta d'agraïment	15,97€/500u
Piruletes	25€/500u
Impressió tarjeta de fidelització	12,62€/500u
Impressió guia per a caixes de maquillatge	15,23€/500u
Bolígraf pintallavis	17,20€/50u
Collar mitja lluna	1,36€/u.
Llibreta amb logotip	1,22€/u
Calendari	56,87€/50 u.
Curs online	19,99€/u
Smartbox	15,99€/u.
Pàgina web a la plataforma Wix (inclou domini)	180€/any
Regal grup bronze (crema de mans)	0,99€/u
Regal grup plata (exfoliant i mascarilla facial)	2,50€/u
Regal grup or (Set de bellesa: bàlsam labial, màscares, exfoliant facial i corporal i crema de mans)	5€/u
Campanyes SEM a Google	650€/any
Campanyes SEM a Instagram	260€/any
Campanyes SEM a Pinterest	200€/any
Anuncis a Google Shopping	180€/any
Sortejos	70€/any
Col·laboracions Influencers	26€
Col·laboracions altres marques	26€
<b>TOTAL 1.781,94€</b>	

Nota: Taula d'elaboració pròpia que mostra el pressupost aproximat anual de les accions del Pla de Màrqueting.

## Pàgines web en les quals s'adquiriran els productes



360Imprimir.es

Apple Bing Google Yahoo E-commerce...0 | Statista Encuesta reg...os de Google Pack de regal...lga(0)21,95 € 2.png Analíticas e Informes

**30% DE DESCUENTO EN NUESTROS NUEVOS ROLL-UPS**

Cantidad devuelta a cuenta de cliente. Crédito válido durante 14 días. **HASTA EL 11/05** Utilice el código: **18810** **Aproveche**

### Tarjetas de Visita

Tarjetas de Visita - Personalizado y al mejor precio

- Impresión de alta calidad y papeles seleccionados
- Cientos de diseños e ideas para tarjetas de visita
- Diseñadores disponibles para tarjetas de visita personalizadas

Promoción Económico Premium **Personalizar**

Forma Cuadrangular

Tamaño 55 x 55 mm

Tipo de Material Couché 350 g

Impresión Colores, Anverso y Reverso

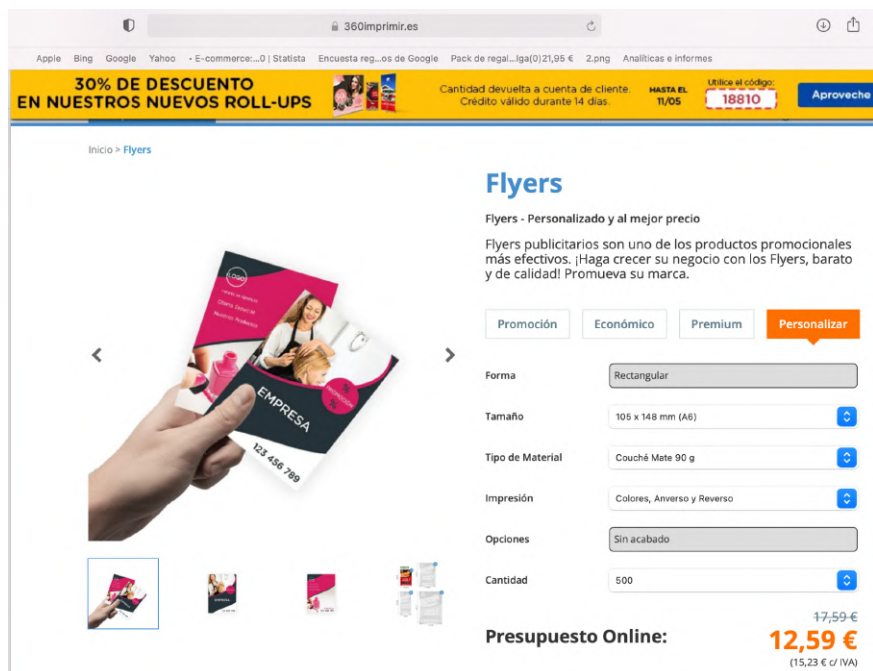
Opciones Sin acabado

Otros Sin extra

Cantidad 500

**Presupuesto Online:** 15,43 €  
**10,43 €** (12,62 € c/ IVA)

Nota: Captura de pantalla de la pàgina web en la qual s'imprimiran les targetes.



360Imprimir.es

Apple Bing Google Yahoo E-commerce...0 | Statista Encuesta reg...os de Google Pack de regal...lga(0)21,95 € 2.png Analíticas e Informes

**30% DE DESCUENTO EN NUESTROS NUEVOS ROLL-UPS**

Cantidad devuelta a cuenta de cliente. Crédito válido durante 14 días. **HASTA EL 11/05** Utilice el código: **18810** **Aproveche**

Inicio > Flyers

### Flyers

Flyers - Personalizado y al mejor precio

Flyers publicitarios son uno de los productos promocionales más efectivos. ¡Haga crecer su negocio con los Flyers, barato y de calidad! Promueva su marca.

Promoción Económico Premium **Personalizar**

Forma Rectangular

Tamaño 105 x 148 mm (A6)

Tipo de Material Couché Mate 90 g

Impresión Colores, Anverso y Reverso

Opciones Sin acabado

Cantidad 500

**Presupuesto Online:** 17,59 €  
**12,59 €** (15,23 € c/ IVA)

Nota: Captura de pantalla de la pàgina web en la qual s'imprimiran les guies de maquillatge.

Udemy Categorías  Udemy Business Enseña en Udemy

Estilo de vida > Belleza y maquillaje > Maquillaje artístico

## Curso de automaquillaje

Aprende los secretos básicos para maquillarte como profesional

4,8 ★★★★★ (283 calificaciones) 2.752 estudiantes

Creado por Isabela Mercado

Última actualización: 1/2019  Español  Español [automático]

**19,99 €**

Garantía de reembolso de 30 días

**Este curso incluye:**

- 1,5 horas de vídeo bajo demanda
- Acceso de por vida
- Acceso en dispositivos móviles y TV
- Certificado de finalización

**Lo que aprenderás**

- ✓ En este curso podrán aprender a maquillarse de una manera natural, saber que productos elegir al momento de comprar maquillaje y...
- ✓ Automaquillaje

**Requisitos**

- Kit básico de maquillaje
- Brochas, correctores, labial, polvos

**Descripción**

Nota: Captura de pantalla de la página web en la qual s'adquiriran els cursos de maquillatge.

AliExpress BIXTGS Store  93.0% Valoraciones positivas 1217 Seguidores

Página principal de la tienda Productos Artículos en oferta Más vendidos Novedades Comentarios

50 unids/lote, Envío Gratis, venta al por mayor, bolígrafo de promoción novedoso, bolígrafo de estilo labial, regalo encantador. Bolsa OPP individual 4 colores

★★★★★ 5.0- 4 Valoraciones 21 vendidos

**€ 17,20 / lote** (50 unidades)

Precio IVA incluido

Color de la tinta:

Color: style random

Cantidad:  920 lots disponibles

Envía a

**Envío gratis**  
Envío rápido de China a Madrid con AliExpress Standard Shipping  
Fecha estimada de entrega el 13 JUN

Nota: Captura de pantalla de la página web en la qual es compraran els bolígrafs.

360Imprimir.es

Apple Bing Google Yahoo · E-commerce...0 | Statista Encuesta reg...os de Google Pack de regal...lga(0)21,95 € 2.png Analíticas e informes

**30% DE DESCUENTO EN NUESTROS NUEVOS ROLL-UPS**

Cantidad devuelta a cuenta de cliente. Crédito válido durante 14 días. **HASTA EL 11/05** Utiliza el código: **18810** **Aproveche ya >**

## Tarjetas de Visita

Tarjetas de Visita - Personalizado y al mejor precio

- Impresión de alta calidad y papeles seleccionados
- Cientos de diseños e ideas para tarjetas de visita
- Diseñadores disponibles para tarjetas de visita personalizadas

Promoción **Económico** Premium Personalizar

Forma: Rectangular

Tamaño: 85 x 55 mm

Tipo de Material: Couché 350 g

**Impresión**: Colores, Anverso y Reverso

Opciones: Sin acabado

Otros: Sin extra

Cantidad: 500

**Presupuesto Online:** 18,20 € **13,20 €** (15,97 € c/ IVA)

Nota: Captura de pantalla de la página web en la qual s'imprimiran les targetes.

es.aliexpress.com

Apple Bing Google Yahoo · E-commerce...0 | Statista Encuesta reg...os de Google Pack de regal...lga(0)21,95 € 2.png Analíticas e informes

MOONXUAN® let imagination shine

THE CRESCENT REPRESENTS CREATIVITY, ARTISTRY AND PERSONAL GROWTH. WEAR YOUR NECKLACE AS A REMINDER THAT YOU'RE AN ORIGINAL - STAY CURIOUS, STAY INSPIRED AND NEVER STOP CREATING!

MOONXUAN®

€ 0,93 ~~€ 2,92~~ -68%

Precio IVA incluido

Color metálico:

Longitud: 47cm

Cantidad: 1 + 2204411 unidades disponibles

Envía a @ Spain

Envío: € 0,43

Envío rápido de China a Madrid con Cainiao Expedited Economy

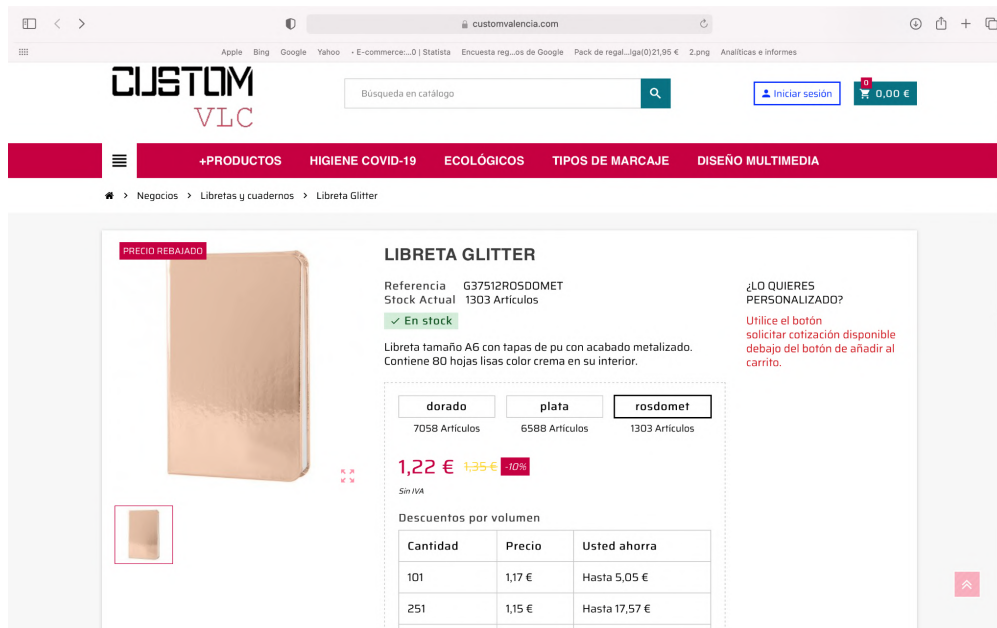
€ 1,06

€ 1,05

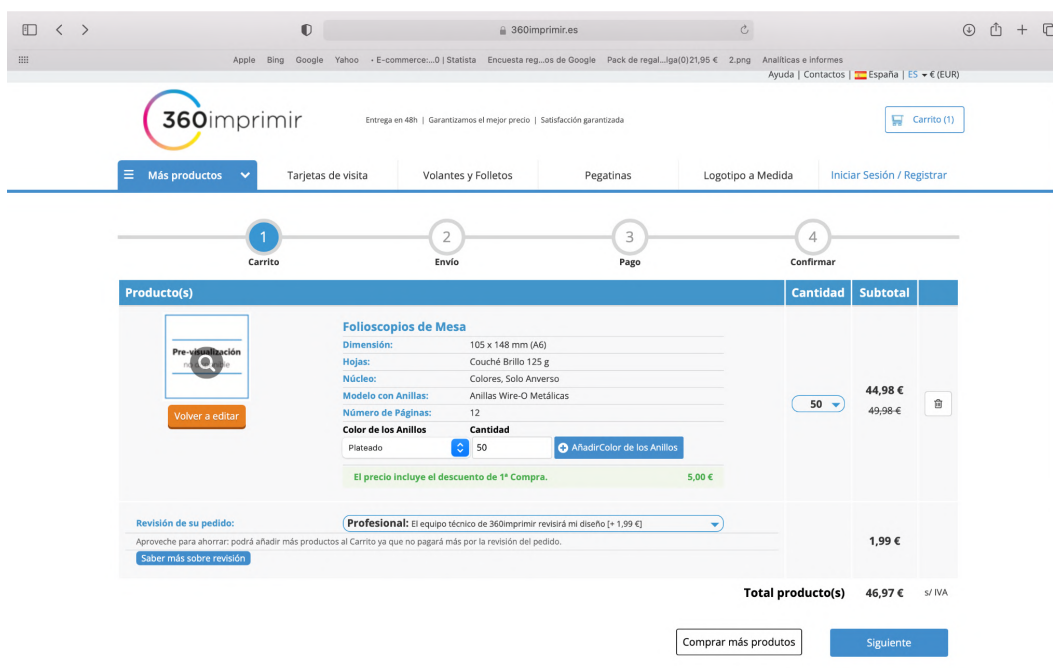
€ 1,06

Nota: Captura de pantalla de la página web en la qual es compraran els collarets.





Nota: Captura de pantalla de la pàgina web en la qual es compraran les libretes.



Nota: Captura de pantalla de la pàgina web en la qual s'imprimiran els calendaris.