



# **“SILLAS DE SEGURIDAD JOAKOO”**

## **Parte II**

**PLAN DE MARKETING PARA OPTAR AL GRADO DE  
MAGÍSTER EN MARKETING**

**Alumno: Johanna Fernández  
Profesor Guía: Eduardo Torres M.**

**Panamá, Diciembre de 2019**

# INDICE

- 1. RESUMEN EJECUTIVO**
  - 2. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO Y PROPUESTA DE VALOR**
    - 2.2 SEGMENTACION**
    - 2.3 ANALIS FODA**
  - 3. PROPUESTA DE VALOR**
    - 3.1 OBJETIVO DE VENTAS**
    - 3.2 MERCADO OBJETIVO**
    - 3.3 OBJETIVO DE MARKETING**
    - 3.4 ESTRATEGIA DE MARKETING**
    - 3.5 POSICIONAMIENTO DESEADO**
  - 4. MARKETING MIX**
    - 4.1 PRODUCTO**
    - 4.2 PRECIO**
    - 4.3 PLAZA**
    - 4.4 PROMOCION**
  - 5. LANZAMIENTO**
    - 5.1 PRESUPUESTO Y CARTA DE ACTIVIDADES**
- CONCLUSIONES**
- BIBLIOGRAFIA**

## 1. RESUMEN EJECUTIVO

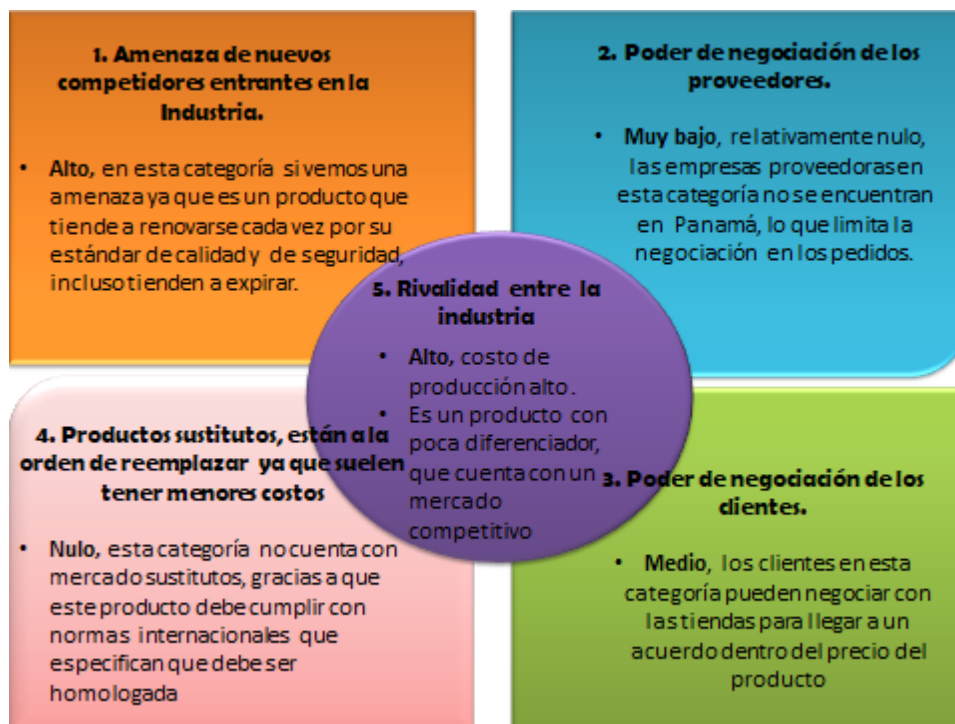
El presente trabajo tiene como objetivo la creación de un plan de marketing para el lanzamiento de la nueva silla infantil para autos llamada “**JoaKoo**”. El producto estará introduciéndose en el mercado de artículos para bebés en el que actualmente existen más de 10 marcas en el mercado sin contar con la innovación que trae esta nueva silla.

Actualmente existe una gran demanda por la adquisición de esta categoría de de sillas de seguridad infantil para autos en nuestro país, ya que fue aprobado el proyecto de ley 491 que regula el uso de las sillas infantiles en los vehículos por causa al alto porcentaje de accidentes de tránsito ocurridos que involucra menores de edad al no utilizar la silla de seguridad. Según el servicio de emergencia Sume 911 son alrededor de 150 accidentes al mes de los cuales 15 involucra a menores de edad.

La silla de automóvil para bebé JOAKOO es una pieza innovadora y de alta definición técnica para los bebés, niñas y niños pasajeros del vehículo, con un perfil ergonómico completo para su cuerpo, que logra a la vez resguardar al menor en caso de accidente y ajustarse especialmente a su cabeza para mayor seguridad durante el tiempo de viaje. Ocasionalmente nos encontramos con cabezas caídas al momento del sueño en los niños mientras viajan en los automóviles.

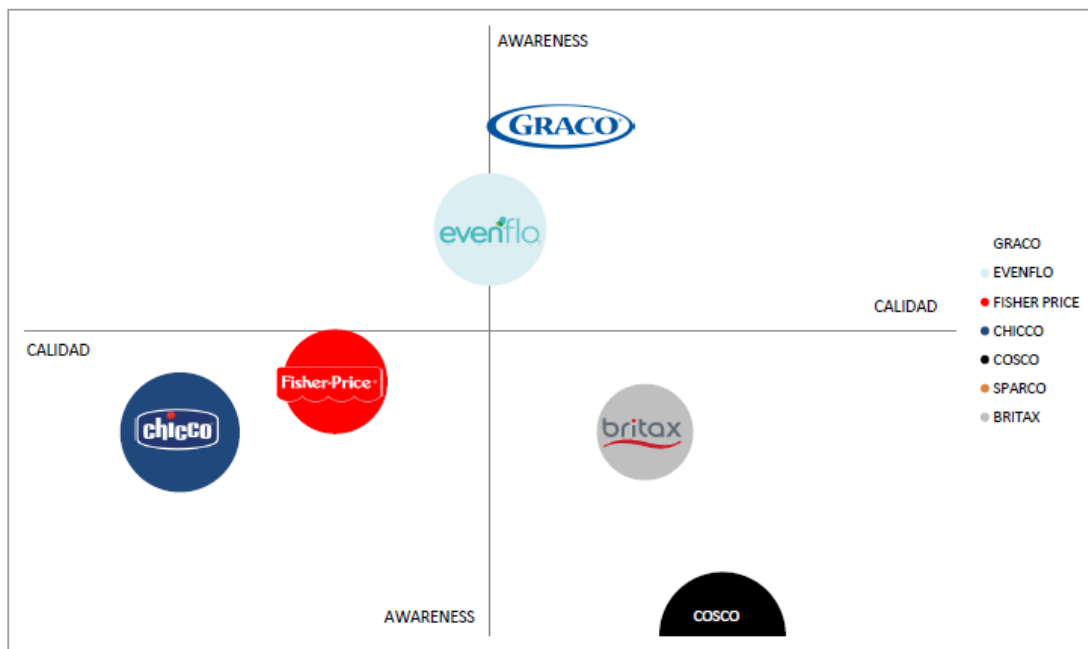
Deseamos poder darle tranquilidad al conductor al momento que se encuentra enfocado sobre la vía, evitando la incomodidad, intranquilidad por la posición que pueda tener su hijo al momento del viaje en el auto.

## LAS 5 FUERZAS PORTER



Fuente: Elaboración propia

**Mapa de posicionamiento de las marcas de sillas de retención infantil consideradas competencias**



Fuente: Elaboración propia

Las dimensiones definidas para este mapa de posicionamiento según el resultado de nuestra encuesta son:

**Awareness:** se define como el conocimiento de la marca dentro de mercado. Por un lado son las sillas más recordadas y conocidas dentro del mercado.

**Calidad:** se define por el valor que se diferencia la marca con respecto a las otras en el mercado.

Las marcas que refleja un alto posicionamiento en el Awareness y la calidad son: Graco y Evenflo.

Y las marcas de sillas de retención infantil que reflejan un menor reconocimiento y menor calidad en comparación a las demás son Chicco y Fisher Price.

### 1.1 Segmentación:

**Primerizos:** Este segmento está caracterizado por aquellos padres que viven la ilusión de su primer bebé.

Suelen estar ansiosos y angustiados frente a la nueva situación, debido a que se preguntan si son capaces o no de realizar la labor de ser padres.

Son inexpertos en el tema. Pero lo investigan todo.

Al ser padres por primera vez o con poca experiencia, suelen preguntar a sus padres o amigos de edades mayores para tener mayor referencia en sus decisiones de compra.

Suelen a su vez utilizar la tecnología para buscar opiniones y recomendaciones.

Invierten en lo necesario ya que se encuentran en la etapa donde sus ingresos son limitados.

Datos de este segmento:

- **Status socio- económico:** Medio- Alto.
- **Edades:** de 18 a 29 años.

**Los Expertos:** Este segmento está conformado por los padres que ya tienen más de un niño. Cuentan con más experiencia en el tema, se sienten capacitados. Respetan opiniones pero toman sus propias decisiones. Suelen estar menos preocupados, se toman las cosas con más calma.

Adoptan un estilo de crianza más flexible. Suelen sacarle provecho a lo que compraron una primera vez. Reutilizan todo lo que se pueda de un hijo a otro.

Datos de este segmento:

- **Status socio- económico:** Medio- Alto.
- **Edades:** de 29 a 35

**Tradicionalistas:** Este segmento está compuesto por padres muy apegados a las costumbres y tradiciones familiares. Suelen adquirir marcas que ya han usado anteriormente y suelen tener un patrón familiar de compra. Buscan el maximizar el costo-beneficio, teniendo en cuenta el beneficio real del producto.

Datos de este segmento:

- **Status socioeconómico:** Medio - Alto.
- **Edades:** 29 años a 45

**Actualizados:** Este segmento es de padres que están a la vanguardia hacia las nuevas tendencias. Serían capaces de reemplazar un producto en buen estado por el último modelo si le aporta mayores ventajas de beneficios. El precio no es una barrera para su compra.

Datos de este segmento:

- **Status socioeconómico:** Alto.
- **Edades:** 29 años a 45

## 2. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO Y PROPUESTA DE VALOR

El transporte de niños y niñas durante su trayecto en automóvil, no es un tema menor. Convoca la responsabilidad de los padres para garantizar el cuidado de los más pequeños desde su más temprana edad.

La silla de automóvil para bebé JOAKOO es una pieza innovadora y de alta definición técnica para los bebés, niñas y niños pasajeros del vehículo, con un perfil ergonómico completo para su cuerpo, que logra a la vez resguardar al menor en caso de accidente y ajustarse especialmente a su cabeza para mayor seguridad durante el tiempo de viaje.

El mismo consiste en el modelo tradicional de sistema de retención infantil o conocido también como “butaca de seguridad”, “autoasiento” o “silla infantil”, como sistema de retención idóneo cuando los niños viajan en automóvil.

Se trata de una silla adaptable de retención infantil que proporciona a los niños de los grupos 1 a 3, es decir, a partir de los 9 meses de vida del niño hasta los 3 años, un viaje cómodo y seguro durante su trayecto en automóvil. Gracias al innovador modelo reposa-cabezas lateral ergonómico, con banda protectora integrada y ajustable al cuerpo infantil, se impide que la cabeza del niño se balancee o caiga mientras duerme. Su almohadilla deluxe brinda un respaldo acolchado en la zona de la cabeza y la cintura, vitales para el buen desarrollo y crecimiento.

Según los criterios comunes para la elección de la silla de bebé o niño en el auto, que cambian según la edad y se realizan tomando en cuenta el peso del niño, en general se subdividen las sillitas en grupos de peso como parámetro de referencia.

Grupo	Peso (kg)	Edad aproximada
Grupo 0	Desde el nacimiento hasta los 10 kg	Desde el nacimiento hasta los 12 meses
Grupo 0+	Desde el nacimiento hasta los 13 kg	Desde el nacimiento hasta los 24 meses
Grupo 1	De 9 a 18 kg	Desde los 8 meses hasta los 4 años
Grupo 2	De 15 a 25 kg	Desde los 3 hasta los 6 años
Grupo 3	De 22 a 36 kg	Desde los 5 hasta los 12 años

Gráfico de Grupos de Peso (norma europea)

JOAKOO es una silla de automóvil para bebés completa y testeada con el más alto rigor, a fin de garantizar alta tecnología y cumplimiento de avanzada en las normativas locales.

### 2.3 Análisis FODA

Oportunidades:

- Aprobación reciente de ley en Panamá que aprueba el uso de sillas de retención infantil para niños menores de 6 años y que alcancen los 135 centímetros de altura.
- Artículo 127 regulado por el reglamento de la Autoridad de Tránsito y Transporte Terrestre, en donde se sanciona al conductor que transporte algún menor de 2 años sin la silla de retención infantil



- Mercado en amplio crecimiento.
- Gran oportunidad al diferenciar la silla más segura que evite que los niños se le caiga la cabeza.
- En el mercado panameño el posicionamiento de las sillas de retención es dudoso ya que en esta categoría. al momento de encuestar las personas se les dificultó el pensar en una marca.
- Ventas cruzada con la agencias de autos.
- Campañas de concientización a través de la Fundación FEVIAL y la Organización Panamericana de la Salud.
- Aumento en la preocupación de la seguridad de los niños debido a las consecuencias graves que provoca el transportarse sin la silla.
- Oportunidad de entrar fuertemente al mercado de primerizas.

Amenazas:

- Entrada de nuevos competidores al mercado. Presencia de varias marcas en el mercado.
- Nuevas Tecnologías en constante cambio
- Competencia agresiva
- Lenta adopción del uso de la silla (ponerlo arriba)

### **3. PROPUESTA DE VALOR**

Porque es la silla más segura que la de los competidores al tener una banda integrada que sujeta la cabeza de los niños y así evitar lesiones graves en caso de accidentes.

La propuesta de valor que captará la preferencia del segmento de nuestros clientes, radica en la solución directa e innovadora de un problema sobradamente conocido por los

padres de familia: garantizar seguridad, comodidad y cuidado al cuerpo del niño o bebé durante un trayecto de viaje en automóvil.

Lo que se quiere solucionar como necesidad es:

- El problema de recorrer largas distancias o enfrentar horas de tráfico con el cuidado de niños o bebés en el asiento trasero
- y, a la vez, garantizar que los golpes o movimientos bruscos no resulten lesivos para el niño.

Con esta solución, el cliente contará con cuidado y seguridad por la funcionalidad del producto, y también las ventajas que ofrece la confección del mismo, superando las expectativas del mercado.



Imagen 1: Modelo de silla de bebé tradicional

Las ventajas que diferencian este producto:

1. Medidas de seguridad para el cuidado del niño o bebé: El movimiento durante el trayecto puede resultar fatal en ocasiones o de impacto negativo para su crecimiento. Esta necesidad es atendida en base al modelo ergonómico que de

manera oportuna reduce en el acto cualquier estrés o tensión al movilizar a niños o bebés. Esto es lo que sucede en caso de accidente o freno repentino, pues al no contar con una silla que responda a la funcionalidad, la normativa de seguridad o por una mala instalación de forma incorrecta, el bebé o niño pequeño puede salir despedido contra el parabrisas o golpearse con el automóvil a lo interno.

2. Mayor seguridad para el conductor: Joakoo es un ayudante de gran importancia para la vigilancia y cuidado de los bebés, niñas y niños que descansan mientras sus padres conducen. Por otra parte, para quien conduce, mejora la atención en el manejo al reducir la necesidad de mirar al retrovisor o atender el asiento posterior, minimizando la distracción y permitiendo a los padres mayor concentración durante el trayecto.
3. Materiales de confección: Los materiales elegidos para la confección de la silla son de muy alta calidad para que el producto sea lo más seguro y cómodo posible. La silla adaptable al automóvil está confeccionado con material de la más alta calidad y presenta paneles especiales de flujo de aire para que los niños no suden.
4. Utilidad: El producto es adecuado para niños desde el momento en que se encuentran en el asiento del automóvil. La banda suave en su cabeza es ajustable y permite el movimiento libre del cuerpo durante el sueño.
5. Adaptabilidad: No es restrictivo y no mantiene la cabeza fija contra el asiento del automóvil, evitando la rigidez del cuerpo del niño, resultado una experiencia muy cómoda.
6. Testeo y seguridad del producto: El producto en sí se ha sometido a pruebas de choque, simulando una situación de accidente de tráfico, en el Laboratorio de Calspan USA, en los Estados Unidos, por lo cual cumple con los estándares de seguridad requeridos por los el mercado estadounidense y la exigencia de mercados europeos.

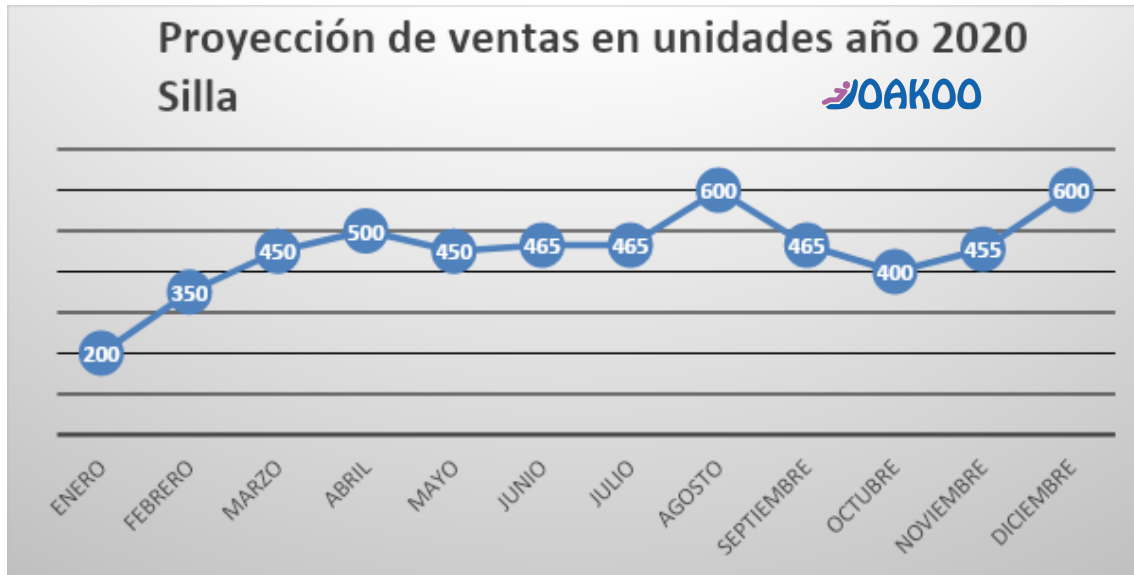
7. Accesibilidad en los lugares de venta: Como canal de venta para que llegue a nuestro segmento de mercado, el producto será vendido en la Ciudad de Panamá, favoreciendo su colocación en farmacias de alto volumen de consumo Farmacias Arrocha, Farmacias Metro, Felix, Poppys, etc.
8. Facilidad en la relación con el cliente a través de call center y sitio web: Se contará con un número de acceso a call center para facilitar consultas e información sobre uso del producto.
9. Socios de venta: Se abordará la relación con pediatras y médicos del área que recomienden el sistema de seguridad que solo Joakoo brinda.

### **3.1 OBJETIVO DE VENTAS**

Panamá acabó el año 2018 con una población de 4.159.000 personas y este año según dato de la Dirección Nacional de Operaciones del Tránsito de la Policía Nacional, se reveló que en el país circulan un millón quinientos mil vehículos totales. Tomando a su vez como referencia el Instituto Nacional de estadística y Censo de la Contraloría General de la República de Panamá, el año 2018 arroja un total de 73,482 nacimientos vivos en la República de Panamá, de los cuales nos interesan los nacidos en áreas urbanas siendo 47,686 nacimientos vivos. De este grupo, hemos seleccionado como nuevos propietarios de la Silla Joakoo al 10% aproximadamente.

El Objetivo de ventas para el primer año será de 5,400 unidades, con un importe en dólares de 917,460

Presupuesto de ventas 2020	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
UNIDADES	200	350	450	500	450	465	465	600	465	400	455	600	5400
VENTA EN DÓLARES	33,998	59,496.50	76,495.50	84,995	76,495.50	79,045.35	79,045.35	101,994	79,045.35	67,996	77,343.45	101,994	917,460



### 3.2 MERCADO OBJETIVO

Nuestro mercado objetivo se conforma por un selecto grupo de personas que tienen como prioridad la seguridad y dar lo mejor a sus hijos.

Los Primerizos son aquellos padres que viven la ilusión de su primer bebé. Suelen estar ansiosos y angustiados frente a la nueva situación, debido a que se preguntan si son capaces o no de realizar la labor de ser padres. Son inexpertos en el tema. Pero lo investigan todo.

Invierten en lo necesario ya que se encuentran en la etapa donde sus ingresos son limitados

### 3.3 OBJETIVO DE MARKETING

Lograr que al final del primer año el 30% del mercado objetivo asocie la silla Joakoo como una silla más segura.

Lograr que al final del primer año el 30% del mercado objetivo asocie la silla Joakoo como una silla más cómoda.

### **3.4 ESTRATEGIA DE MARKETING**

Con miras a la obtención de los objetivos de marketing propuestos para el primer año debemos principalmente crear el awareness en nuestro mercado objetivo de lo importante que es el traslado seguro en automóviles de nuestros seres queridos más pequeños, los cuales dependen totalmente de sus padres para esa protección.

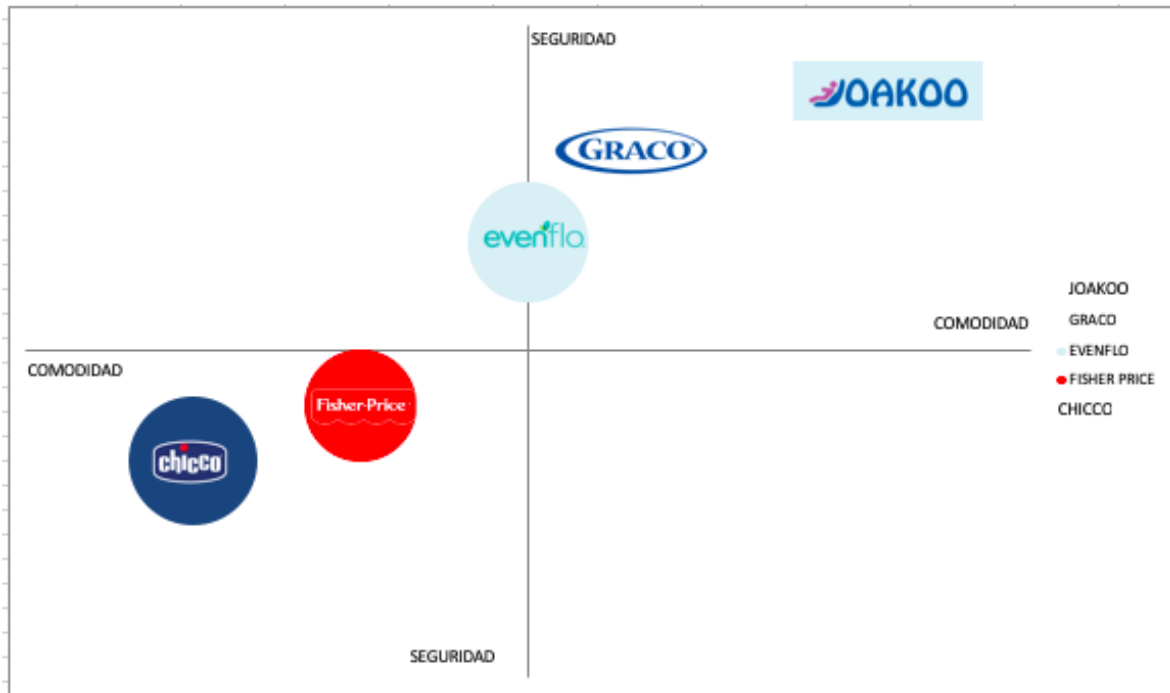
Nuestra prioridad es ser reconocidos por nuestro público objetivo como la opción más segura y cómoda del mercado. Sacar una ventaja a la falta de información que puede haber en el uso de las sillas y en nuestro caso la importancia en la seguridad y comodidad.

### **3.5 POSICIONAMIENTO DESEADO**

Ser la silla de retención infantil mejor que las demás para la seguridad y comodidad de los niños al ser transportados desde un automóvil.

Estrategia de Posicionamiento:

Con miras a lograr el objetivo propuesto, nos basaremos en las propias características técnicas que posee "Joakoo" para resaltarlo frente a sus competidores, al poseer el beneficio superior que ofrece al brindar seguridad adicional al mantener la cabeza del niño/a de forma SEGURA en la silla en caso de dormirse el niño.



Fuente: Elaboración propia

## 6. MARKETING MIX

### 4.1 PRODUCTO

JOAKOO es un artículo de primera en cuanto a la facilidad de montaje, por lo cual al elegirlo se selecciona la mejor pieza en el mercado, pues la misma sobrepasa la funcionalidad usual para este tipo de sillas.

La silla JOAKOO está basada en la *Foppapedretti Isodinamik*<sup>1</sup>, considerada internacionalmente como la mejor silla para los Grupos 1, 2 y 3, gracias a su excelente seguridad y comodidad para el bebé. En este sentido, comparativamente, al igual que la *Foppapedretti Isodinamik* la JOAKOO incluye un reductor con sujeción para el Grupo 1, que se puede retirar al crecer el bebé permitiendo utilizar después para el niño crece un cinturón de seguridad.

<sup>1</sup> La Isodinamik es la silla de coche más completa de la marca italiana Foppapedretti, y también una de las más seguras del mercado según la norma europea ECE R44/04. Valoración de usuarios en <https://blogdelbebe.com/sillas-coche-bebes/>

El anclaje al asiento del sillín se hace exclusivamente mediante Isofix. Este es un estándar ISO de sistema de sujeción para sillas de seguridad para niños. El sistema define los puntos de anclaje estándar que deben ser manufacturados en los coches de bebé o niños, “permitiendo que las sillas de seguridad para niños se monten de una forma rápida y segura”<sup>2</sup>.



Foppapedretti Isodinamik

The logo for JOAKOO, featuring a stylized figure in blue and pink above the brand name 'JOAKOO' in blue capital letters.



Prototipo Joakoo

*El producto se describe de la siguiente manera:*

<b>Grupos:</b>	1/2/3
<b>Reclinable:</b>	Sí
<b>Peso:</b>	9 a 36 Kg (debido a las posiciones de reclinado adicionales)
<b>Homologación:</b>	ECE R44/04 <sup>3</sup> (Europa)
<b>A contramarcha:</b>	No

<sup>2</sup> Información básica en <https://s.wikipedia.org/wiki/ISOFIX>

<sup>3</sup> En la mayoría de los países, para que un asiento infantil de seguridad pueda ponerse a la venta, es necesario que su fabricante demuestre que es capaz de superar ciertas pruebas de seguridad. En Europa, los fabricantes de asientos infantiles deben acudir a un laboratorio de pruebas acreditado para demostrar que la sillita cumple con los requisitos incluidos en el reglamento 44, versión 04, elaborado por la Comisión Económica para Europa, CEE (organismo dependiente de la Organización de las Naciones Unidas): el reglamento CEE R44/04 o ECE R44/04. En otros países como Estados Unidos, Canadá o Australia, existen normas similares. Ver <https://sillasdecoche.fundacionmapfre.org/infantiles/normativa/homologacion-ece-r4404/>



<b>Sistemas de sujeción:</b>	Top Tether, un sistema de sujeción superior que se ancla al chasis a la base del maletero o en la parte trasera del asiento para impedir la rotación de la silla. Constituye un <b>tercer punto de amarre</b> para que la silla no se mueva.
Posiciones de reclinado	Cuenta con cuatro posiciones de reclinado. La estructura tiene dos partes: el asiento y una base que cuenta con rieles para permitir el ajuste de posición.
Protección contra impactos laterales	Sistema de protección contra impactos laterales, arnés de cinco puntos de seguridad, cabezal ajustable y textil lavable.
Material de la funda	Polipiel. La funda es agradable al tacto, facilita la limpieza superficial y es lavable. Material hipoalergénico

## TESTEO DE SEGURIDAD

### Norma europea

El análisis de la seguridad de los asientos infantiles según la normativa europea realizados sobre el JOAKOO:

- Una prueba de choque frontal a 50 km/h
- Una prueba de alcance trasero a 30 km/h
- Diversas pruebas sobre la hebilla de cierre del arnés del asiento
- Un análisis del diseño del asiento
- Un estudio del cinturón o arnés del asiento

Los colores de la marca son celeste y color magenta. El logo principal es el nombre de la marca, utilizando su letra inicial como el producto al cual representa: “la silla de retención infantil más cómoda y segura del mercado” en color azul lo que simboliza lo fresco y cómodo del producto, transmitiendo esa tranquilidad que sabemos que necesitan los

adultos al llevar a sus seres queridos en el auto. Sobre la J, reposa un infante en color magenta, que representa armonía y balance, promoviendo compasión y bondad con una actitud relajada.



Fuente: Elaboración propia

## Empaque



Slogan

**Cabecitas cómodas y seguras**

## **4.2 Precio**

El precio con el cual entraremos al mercado panameño será de \$169.99 el cual es un precio de introducción sumamente competitivo ya que contamos con el sujetador de cabeza ya adaptado a la silla. La competencia posee precios muy similares.

## **4.3 Plaza**

La silla Joakoo estará de venta en los principales almacenes del país, tomando como referencia los puntos de venta de las sillas ya existentes en el mercado.

Tiendas por departamento:

- Felix
- Farmacias Arrocha
- Collins
- Stevens

Tiendas exclusivas de productos infantiles :

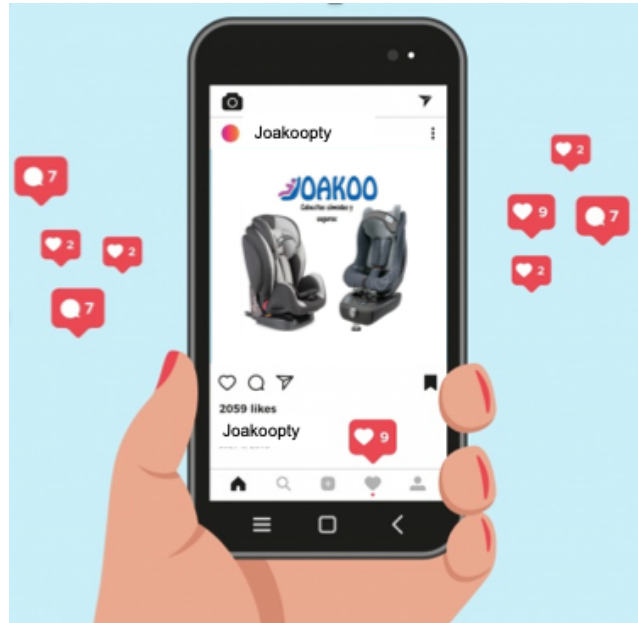
- Poppys
- La Canastilla ideal
- Mothercare

## **4.4 Promoción**

La silla JOAKOO debe ser lanzada al mercado panameño, por lo cual iniciaremos nuestro Marketing Mix con un lanzamiento oficial, no sin antes haber creado expectativas en nuestro mercado objetivo. Para ellos nos daremos a conocer por medios digitales:

Redes Sociales:

- Instagram
- Facebook
- Twitter
- Canal de Youtube
- Blog
- Email Marketing

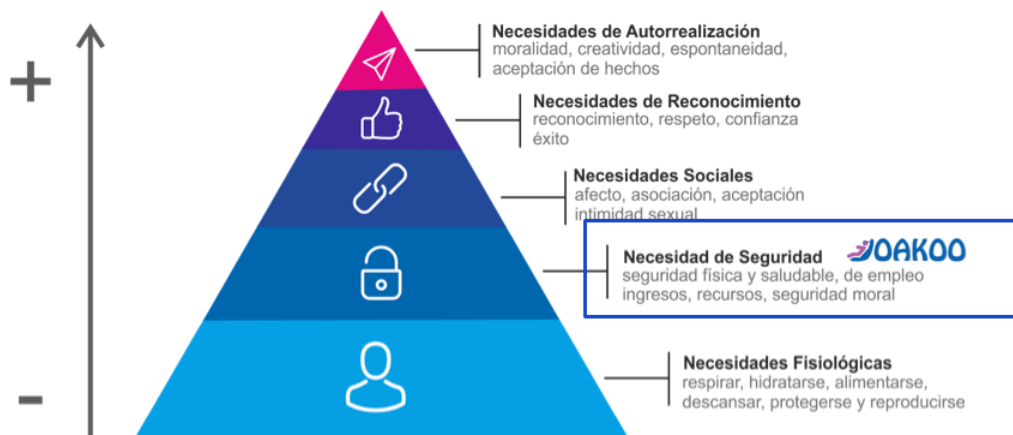


Tomando como referencia la pirámide de Maslow, y conociendo que la seguridad está en el segundo nivel de la misma, nos centramos en la seguridad física que proporciona sillas JOAKOO ya que la misma brinda la seguridad que tanto anhelan los padres para sus hijos.

Los contenidos para las publicaciones en medios digitales serán creados en su totalidad antes de la primera publicación y se basarán en estadísticas de accidentes en auto a nivel mundial, estadísticas de accidentes en auto en Panamá, consecuencias de dichos accidentes, síndrome de fatiga, reciente aprobación de ley en Panamá de uso de silla de retención infantil, etc

En este periodo de awareness se realizarán distintas dinámicas en redes sociales donde se elijan por medio de concurso a 20 ganadores quienes asistirán al lanzamiento oficial de sillas JOAKOO.

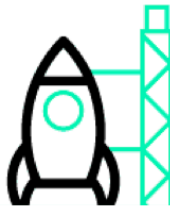
## Pirámide de Maslow



## 5. LANZAMIENTO

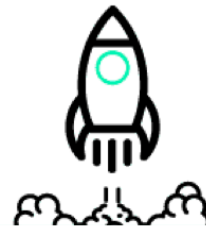
Evento de presentación del producto, invitando a medios nacionales de prensa escrita, digital, radial y televisiva. Invitados especiales, entre ellos Influencers, Miembros directivos de Sociedades como la de lactancia materna, atención vial, sociedad de pediatría, ganadores de concursos digitales, personalidades de arrendadoras de auto etc con el fin de que se difunda la noticia y dar visibilidad a la marca y a las ventajas y beneficios del producto.

Lanzamiento  

**Prelanzamiento**  
Redes sociales y sorteo online para lograr expectativa en mercado objetivo. Iniciando tres meses antes de fecha de lanzamiento.  
Medios digitales :

- Instagram
- Facebook
- Twitter
- Canal de Youtube
- Blog
- Email Marketing
- Campaña de apoyo con FEVIAL



En Hotel Santa María, invitando a medios nacionales de prensa escrita, digital, radial y televisiva. Invitados especiales, entre ellos Influencers, Miembros directivos de Sociedades como la de lactancia materna, atención vial, sociedad de pediatría, ganadores de concursos digitales, personalidades de arrendadoras de auto etc con el fin de que se difunda la noticia y dar visibilidad a la marca y a las ventajas y beneficios del producto.

 **16°** FERIA INTERNACIONAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA INFANCIA TEMPRANA Y MATERNIDAD

 **FERIA del BEBÉ**



 **2020**

**14.15.16 febrero**  
Centro de Convenciones  
**ATLAPA**  
*Panamá*

INVITA :  
 **JOAKOO**

## 5.1 PRESUPUESTO Y CARTA DE ACTIVIDADES

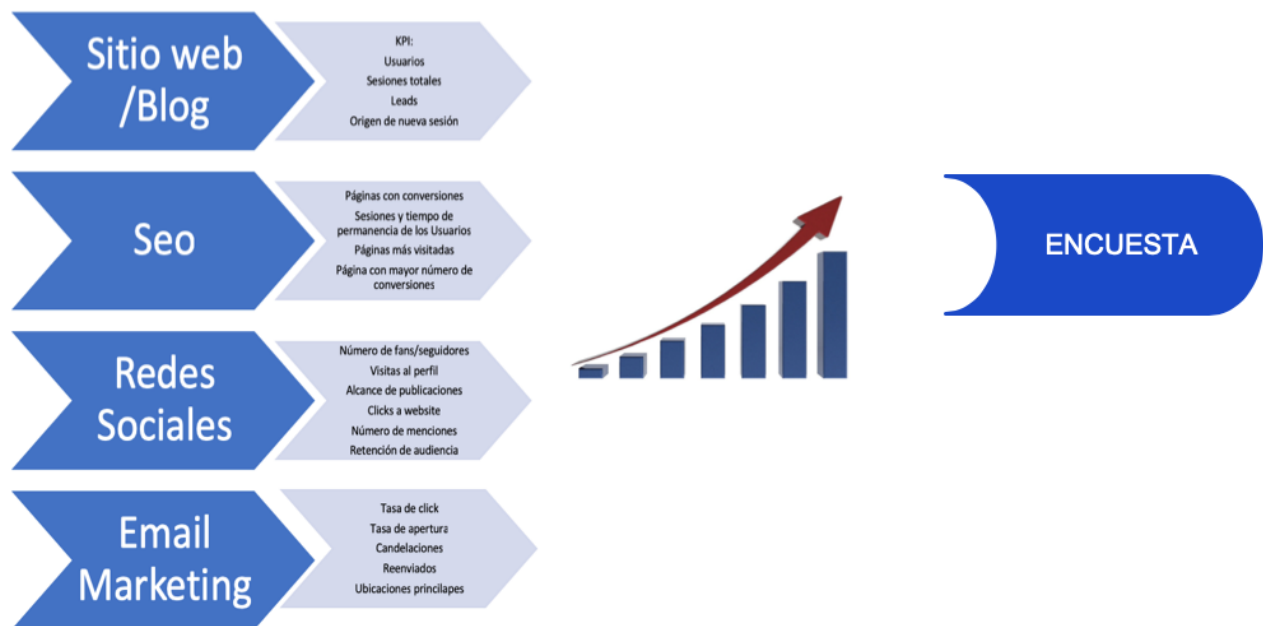
El presupuesto destina a el Marketing Mix es de \$90.000 distribuidos en los 12 meses móviles y sujetos a verificación de resultados para su ejecución planificada.

PRESUPUESTO DE MARKETING		
		<b>Presupuesto de Marketing</b>
Lanzamiento		<b>22,000</b>
DIGITAL	Email Marketing	4,000
	FB & IG Ads	4,000
	Google Adwords	8,000
	Influenciadores	6,000
	Comunity manger	2,000
	Página Web	2,000
Publicitada	Prensa online	2,000
	Revista online	2,000
	Revista pediátrica	2,000
	Puntos de venta	7,000
	Programas de radio y tv familiares	4,000
Promoción de Ventas	Stand en Panama Motor Show	3,000
	Stand en Congreso de Pediatría	2,000
	Stand en Feria del Bebé	2,000
RELACIONES PÚBLICAS	Fundación de Educacion Vial	5,000
	Sociedad Panameña de Pediatría	3,000
ALIANZA EST	Arrendadora de Autos	5,000
	Conesionaria de Autos	5,000
TOTAL		<b>90,000</b>

## Control e Implementación

Se realizará un sistema de control y seguimiento de las acciones lanzadas y del trabajo realizado, según el calendario arriba propuesto. Se aplicaran acciones correctoras en caso de no lograr los objetivos propuestos. Utilizaremos encuestas mensuales de forma online para conocer nuestro posicionamiento en la mente del consumidor. Las herramientas digitales nos aportarán día con día estadísticas

## Control Seguimiento de KPI



Fuente : Elaboración propia



## **CONCLUSIONES**

Panamá se une a los estándares mundiales de seguridad con la nueva ley que obliga a los padres a el uso de silla de retención infantil. El tema de la seguridad se hace día con día más importante y con esa inquietud lo necesidad de satisfacerla con una silla que esté pensada de forma integral, como lo hace la Silla JoaKoo.

Sillas Joakoo ha llegado para quedarse en el mercado y en el corazón de todos los panameños que quieren tener una vida con mucha paz y tranquilidad al saber que los más pequeños de la casas están en buenas manos, abrazados con la seguridad y comodidad que ofrece sillas Joakoo en todo momento y mucho más al dormir.

## BIBLIOGRAFIA

1. Kotler, Philip, Armstrong, Gary. (1998). Fundamentos de Mercadotecnia. (4ª edición) México: Pearson.
2. Kotler, Philip, Armstrong, Gary. (2007). Marketing versión para Latinoamérica. (14ª edición) México: Pearson.
3. Lamb, Charles W. Jr, Hair, Joseph F. Jr, McDaniel, Carl. (2006). Fundamentos de Marketing. (4ª edición) Mexico: Thomson.

## Referencia Web

<https://www.telemetro.com/creciendo-con-mama/2018/08/13/llevar-bebe-silla-dentro-obligacion/1124783.html>

[https://www.asamblea.gob.pa/APPS/SEG\\_LEGIS/PDF\\_SEG/PDF\\_SEG\\_2010/PDF\\_SEG\\_2017/2017\\_P\\_491.pdf](https://www.asamblea.gob.pa/APPS/SEG_LEGIS/PDF_SEG/PDF_SEG_2010/PDF_SEG_2017/2017_P_491.pdf)

<http://www.transito.gob.pa/noticia/el-uso-de-la-silla-de-retencion-infantil-reduce-en-un-75-l-a-mortalidad-infantil-durante>

[https://www.who.int/roadsafety/decade\\_of\\_action/plan/panama.pdf](https://www.who.int/roadsafety/decade_of_action/plan/panama.pdf)

## ANEXOS

Encuesta [https://www.onlineencuesta.com/?url=survey\\_det&uid=1836345](https://www.onlineencuesta.com/?url=survey_det&uid=1836345)

### Encuesta de sillas infantiles para autos.

0 %

#### Página 1

Caracteres permitidos: [a-z A-Z 0-9 - \_ ]

1.

Tienes hijos?

Que rango de edad tiene su hijo \*

- 0-12 meses
- 1-3 años
- 4-6 años
- 7-12 años
- 13 en adelante
- no tengo hijos

Caracteres permitidos: [a-z A-Z 0-9 - \_ ]

2.

Recuerda alguna marca de silla infantil para auto?

Selecciónela en caso de verla en este listado \*

- Graco
- Evenflo
- Fisher Price
- Chicco
- Cosco
- Sparco
- Britax
- Otra (mencione el nombre) \_\_\_\_\_
- No la recuerdo

Caracteres permitidos: [a-z A-Z 0-9 - \_ ]

3.

Qué atributos considera usted son importantes al momento de elegir una silla infantil para autos.

Evalúe del 1 al 7 donde 1 es poco importante y 7 es de mucha importancia. \*

<input type="text"/>	Prestigio de la marca
<input type="text"/>	Calidad
<input type="text"/>	Seguridad
<input type="text"/>	Comodidad
<input type="text"/>	Diseño
<input type="text"/>	Tamaño
<input type="text"/>	De fácil instalación en el auto

Caracteres permitidos: [a-z A-Z 0-9 - \_]

4.

Evalúe si conoce la marca de sillas GRACO. Sino conoce la marca no la evalúe y pase a la siguiente pregunta.

Evaluar de 1 a 7 donde 1 significa que no cuenta con el atributo y 7 significa que si cuenta con el atributo.

<input type="text"/>	Prestigio de la marca
<input type="text"/>	Calidad
<input type="text"/>	Seguridad
<input type="text"/>	Comodidad
<input type="text"/>	Diseño
<input type="text"/>	Tamaño
<input type="text"/>	De fácil instalación en el auto

Caracteres permitidos: [a-z A-Z 0-9 - \_]

5.

Evalúe si conoce la marca de sillas EVENFLO. Sino conoce la marca no la evalúe y pase a la siguiente pregunta.

Evaluar de 1 a 7 donde 1 significa que no cuenta con el atributo y 7 significa que si cuenta con el atributo.

<input type="text"/>	Prestigio de la marca
<input type="text"/>	Calidad
<input type="text"/>	Seguridad
<input type="text"/>	Comodidad

Diseño

Tamaño

De fácil instalación en el auto

Caracteres permitidos: [a-z A-Z 0-9 - \_]

6.

Evalúe si conoce la marca de sillas FISHER PRICE. Sino conoce la marca no la evalúe y pase a la siguiente pregunta.

Evaluar de 1 a 7 donde 1 significa que no cuenta con el atributo y 7 significa que si cuenta con el atributo.

Prestigio de la marca

Calidad

Seguridad

Comodidad

Diseño

Tamaño

De fácil instalación en el auto

Caracteres permitidos: [a-z A-Z 0-9 - \_]

7.

Evalúe si conoce la marca de sillas CHICCO. Sino conoce la marca no la evalúe y pase a la siguiente pregunta.

Evaluar de 1 a 7 donde 1 significa que no cuenta con el atributo y 7 significa que si cuenta con el atributo.

Prestigio de la marca

Calidad

Seguridad

Comodidad

Diseño

Tamaño

De fácil instalación en el auto

Caracteres permitidos: [a-z A-Z 0-9 - \_]

8.

Evalúe si conoce la marca de sillas COSCO. Sino conoce la marca no la evalúe y pase a la siguiente pregunta.

Evaluar de 1 a 7 donde 1 significa que no cuenta con el atributo y 7 significa que si cuenta con el atributo.

<input type="text"/>	Prestigio de la marca
<input type="text"/>	Calidad
<input type="text"/>	Seguridad
<input type="text"/>	Comodidad
<input type="text"/>	Diseño
<input type="text"/>	Tamaño
<input type="text"/>	De fácil instalación en el auto

Caracteres permitidos: [a-z A-Z 0-9 - \_]

**9.**

Evalúe si conoce la marca de sillas SPARCO. Sino conoce la marca no la evalúe y pase a la siguiente pregunta.

Evaluar de 1 a 7 donde 1 significa que no cuenta con el atributo y 7 significa que si cuenta con el atributo.

<input type="text"/>	Prestigio de la marca
<input type="text"/>	Calidad
<input type="text"/>	Seguridad
<input type="text"/>	Comodidad
<input type="text"/>	Diseño
<input type="text"/>	Tamaño
<input type="text"/>	De fácil instalación en el auto

Caracteres permitidos: [a-z A-Z 0-9 - \_]

**10.**

Evalúe si conoce la marca de sillas BRITAX. Sino conoce la marca no la evalúe y pase a la siguiente pregunta.

Evaluar de 1 a 7 donde 1 significa que no cuenta con el atributo y 7 significa que si cuenta con el atributo.

<input type="text"/>	Prestigio de la marca
<input type="text"/>	Calidad
<input type="text"/>	Seguridad
<input type="text"/>	Comodidad
<input type="text"/>	Diseño
<input type="text"/>	Tamaño

De fácil instalación en el auto

A menos que se hayan especificado otras secuencias lógicas, el participante será redirigido a **Página 2**.

## Página 2

Caracteres permitidos: [a-z A-Z 0-9 - \_ ]

11.

Cuál es su mayor inquietud sobre el uso de la silla infantil para autos.

Evaluar de 1 a 10 donde 1 es poco importante y 10 es muy importante. \*

Que sea muy grande para mi auto.

Que sea insegura.

Que esté muy pesada.

Que la instalación sea muy complicada.

Que no se fije de forma segura a la silla del auto.

Que la cabeza de mi hijo se la caiga al dormirse.

Que el cinturón de seguridad sea difícil de abrochar.

Que su tapicería sea difícil de lavar.

Que no tenga bonitos diseños.

Que no sea cómoda para mi hijo.

Caracteres permitidos: [a-z A-Z 0-9 - \_ ]

12.

Se informa usted antes de adquirir este tipo de artículos? \*

sí

no

Caracteres permitidos: [a-z A-Z 0-9 - \_ ]

13.

Cuánto estaría dispuesto a pagar por una silla infantil de auto que cumpla con los estándares básicos de seguridad \*

\$100 a \$150

\$200 a \$250

Más de \$250

Caracteres permitidos: [a-z A-Z 0-9 - \_ ]

14.

Indique su género \*

Femenino

Masculino

Caracteres permitidos: [a-z A-Z 0-9 - \_ ]

**15.**

Indique su rango de edad \*

- 18-24 años
- 25-34 años
- 35- 44 años
- Más de 45 años

Caracteres permitidos: [a-z A-Z 0-9 - \_ ]

**16.**

Cuál es su ingreso salarial actual \*

- Menos de \$ 20,000
- De \$ 21,000 a \$ 30,000
- De \$ 31,000 a \$ 40,000
- De \$ 41,000 a \$ 50,000
- De \$ 51,000 a \$ 60,000
- Más de \$ 60,000

Caracteres permitidos: [a-z A-Z 0-9 - \_ ]

Muchas gracias!