taller de catálogo y compraventa

EJE
EMPRESA
JOVEN
EUROPEA

taller segunda evaluación

catálogos, pedidos y envíos

catalogo

pedido

envío

pago

decisiones sobre producto

- ¿Fabricamos o distribuimos?

Ambas opciones son posibles pero…

- ¿Hay un mercado para el producto?

Estudio de mercado
Características
Precio

EJE

ideas de producto

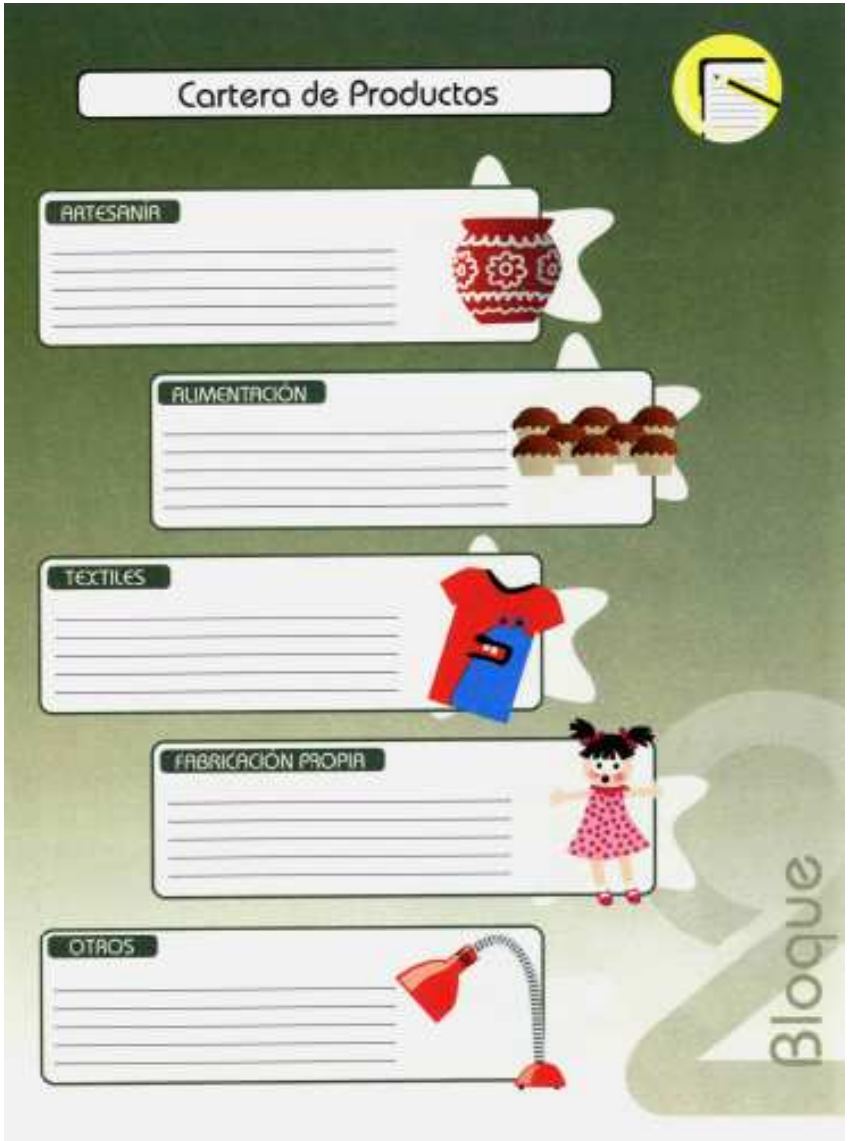
artesanía

alimentación

textil

bisutería

decoración



EJE

artesanía

EJE

artesanía

EJE

artesanía

EJE

alimentación

EJE

alimentación

EJE

textil

EJE

textil

EJE

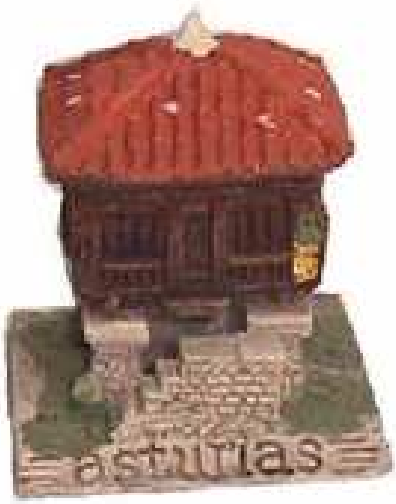
bisutería

EJE

bisutería

EJE

decoración



EJE

decoración

EJE

varios

CHAPAS
Prima
NO
K
ROCK WELL
Fret Click
THIS IS NOT AMERICA
Left Kidney
Heart
10
Right Kidney
22pt.
Trust Your-self!!
THE RADIO DEPT.
YOU ARE HERE
RATATAT
PE

ASTURIAS
ASTURIAS

¿Un culín?
ASTURIAS

búsqueda de proveedores

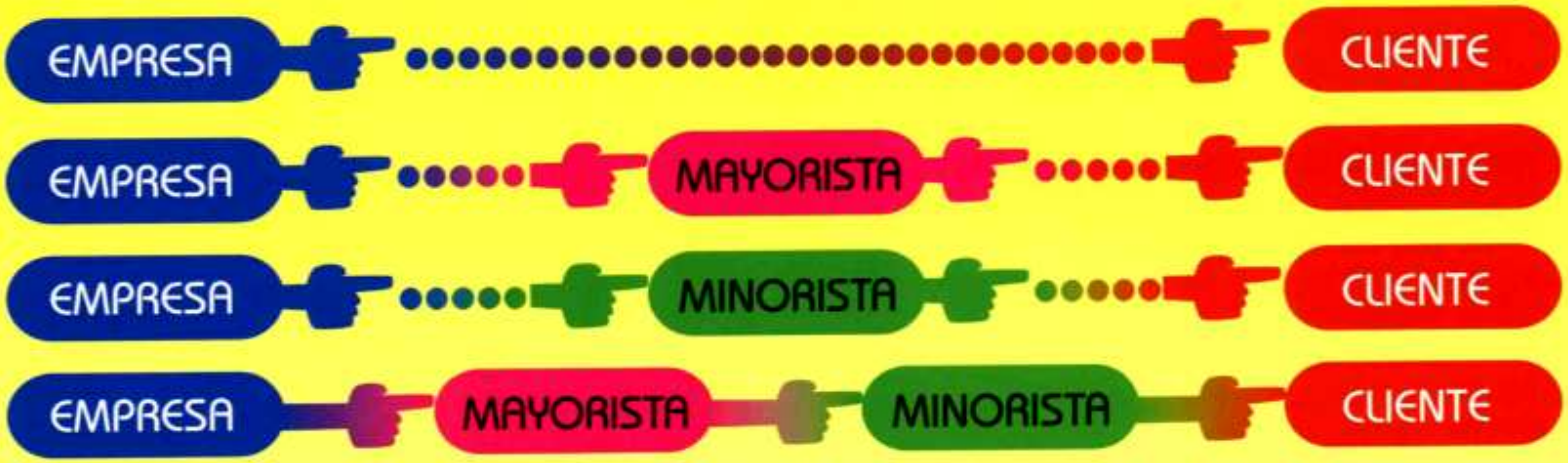
?

EJE

los canales de distribución

¿Qué canales de distribución existen?

El canal de distribución permite hacer llegar los productos de una empresa a sus clientes. En la mayoría de los casos es necesaria la intervención de varios intermediarios.



EJE

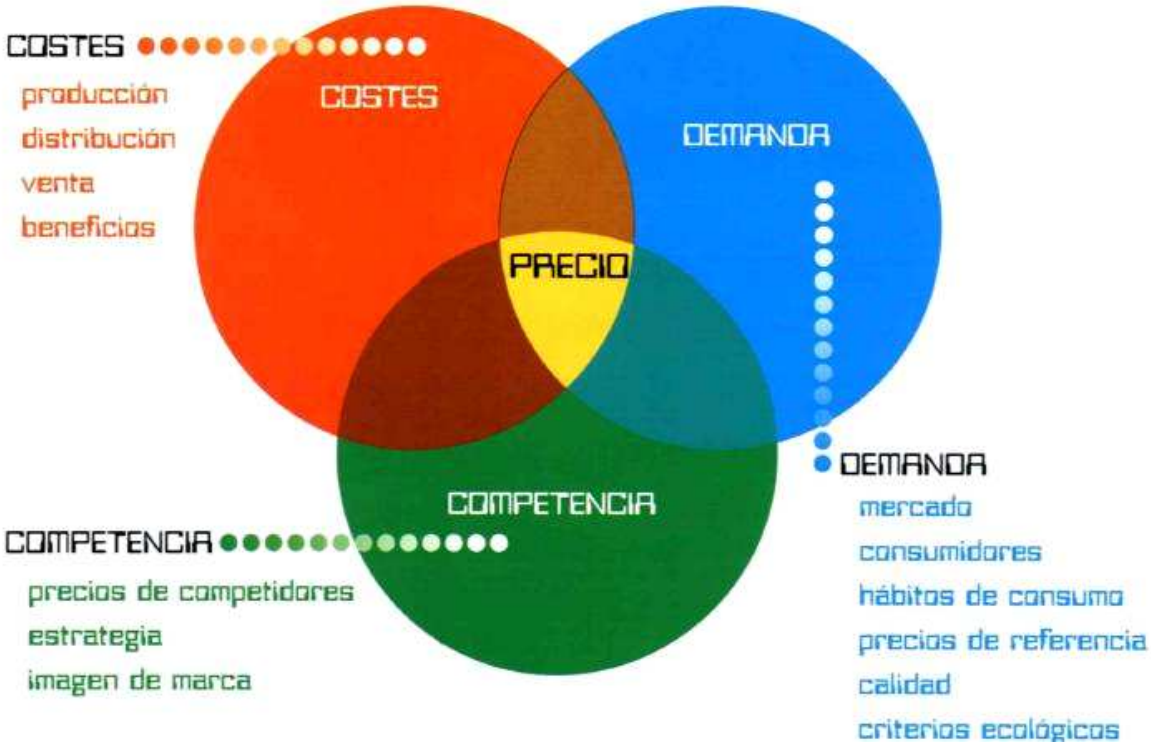
PVP

La formula básica

Precio = coste + beneficio deseado

Los factores de influencia

Conocer los costes es una condición necesaria pero no suficiente para fijar el precio de un producto.



EJE

pvp

comercio justo

movimiento que promueve una relación comercial justa entre productores y consumidores caracterizada por:

- cooperativas que funcionan democráticamente
- rechazo a la explotación infantil
- igualdad y derechos humanos en el trabajo
- precio justo que permita condiciones dignas de vida
- calidad de los productos
- respeto al medio ambiente
- evitar intermediarios entre productores y consumidores

EJE

tipos de venta

venta presencial

internet

catálogo

EJE

el catálogo de productos

EJE

diseño de catálogo

8 productos mínimo

variedad de productos: 2 categorías mínimo

artesanía, alimentación, textil, bisutería, decoración

especificar:

- nombre
- referencia
- descripción-características
- precio por unidad/lote
- precio incluye gastos de envío o no

EJE

datos principales del producto

Suspiros

nombre producto

Ref.: 001

referencia

Descripción producto:

descripción

Deliciosas pastas artesanas hechas totalmente a mano con huevos y mantequilla como manda la tradición.

Presentación en cajas de aprox. 600 gr. cerradas con plastico para llegar a su casa/empresa en condiciones óptimas de consumo.

Enseñe a los suyos el valor del sabor auténtico de la cocina artesana

foto

Precio: 2,60 € (caja)

precio/unidad

Gastos de transporte no incluidos en el precio

gastos de envío

diseño del catálogo

peso máximo: 2 Mb

tratamiento fotos: resolución

EJE

sí

no

diseño de catálogo - word

	REF.09 MERMELADA DE MANZANA Artesana. Ingredientes: 60 % manzana, 40 % azúcar. Peso aprox.: 390 gr. P.V.P. 3,40 €
	REF. 10 APOYA-BOTELLAS De madera, con inscripción de recuerdo de Grado y figura representativa de un hórreo. Medidas aprox.: 19 x 7 cm. P.V.P. 4,95 €
	Ref. 11 CRUZ DE LA VICTORIA Símbolo histórico que representa la Victoria de Pelayo en la Batalla de Covadonga. En Plata. Medidas aprox.: 2,5 x 1,5 cm P.V.P. 5,10 €
	Ref. 12 HÓRREO Construcción típica asturiana para el almacén de los productos del campo. Artesanía en madera. Medidas aprox.: 6 cm x 6 cm P.V.P. 4,85 €

"ASTURIAS VENDE Y COMPRA" S.COOP.

word

EJE

diseño de catálogo – power point

power point

EJE

diseño de catálogo – blog

blog

EJE

envío de catálogo

a la cooperativa socia

a valnalón

www.valnaloneduca.com/eje

EJE

recepción de catálogos

info

Imagen

dudas

recepción de catálogos

1. no tomar decisiones basadas únicamente en la imagen del producto
2. comprobar si la información está completa (características, precio, peso, dimensiones, número de unidades, gastos de transporte incluidos o no)
3. resolved cualquier duda antes de realizar pedido

EJE

recepción de catálogos

¿ referencia?

nombre producto

Cubilete para Palillos

descripción

- Fabricado en madera de pino puede ser barnizado y pintado de distintos tonos y colores.

- PVP: 2 euros

foto

precio

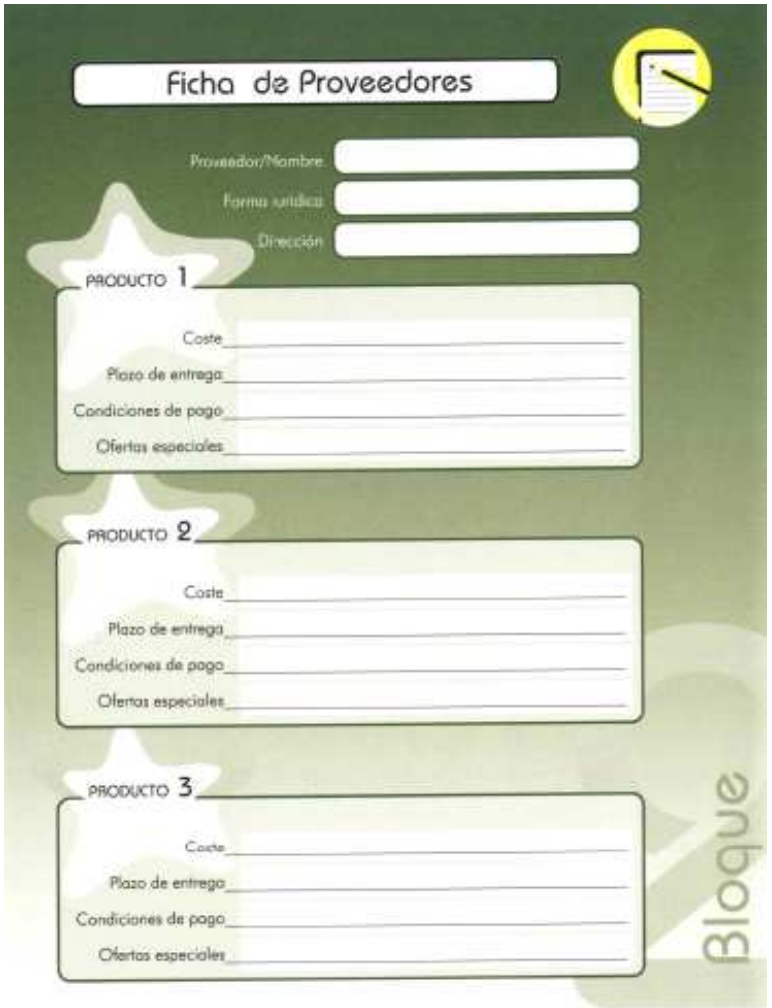
¿ incluye portes ?

EJE

negociación

¿qué tenemos que negociar?

- coste producto
- plazos entrega
- condiciones pago
- ofertas especiales

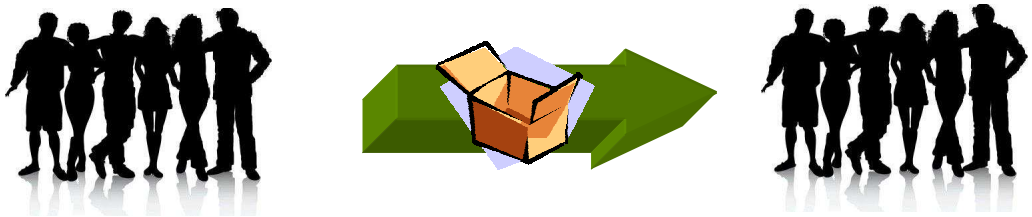


EJE

envío de los productos

Escoger una empresa de transporte

Segura, eficaz y con credibilidad
Que se ajuste al plazo de entrega que hemos cerrado con la cooperativa socia
Con la tarifa más ventajosa



Embalaje de los productos debe

Ser resistente: utiliza una caja nueva y precíntala con cinta adhesiva gruesa
Proteger y Conservar los productos: cristal, barro, cerámica, galletas… Utiliza papel burbuja o periódico.

Indicar claramente el destinatario y la dirección de entrega

EJE

documentación necesaria

hoja de pedido

albarán

factura

el proceso de compra-venta

comprador

vendedor

hoja de pedido

albaran

factura

el proceso de compra-venta

el comprador efectúa el pedido

Hoja de Pedido

Número de orden .....

..... a .... de ..... de 20 ....

Datos del comprador

Hecha por ..... con DNI/CIF .....

Dirección ..... Población .....

Teléfono ..... e-mail ..... C.P. .....

Datos del vendedor

A ..... Población .....

Dirección .....

C.P. .....

Condiciones de entrega

Por medio de ..... Expedición .....

Fecha de entrega .....

Dirección de entrega .....

Medio de entrega ..... Pago de gastos .....

ARTÍCULO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	DESCUENTO	TOTAL

CONDICIONES	TOTAL

FIRMA

el proceso de compra-venta

el vendedor confecciona el pedido

Albarán

Datos del vendedor

Nombre .....

Dirección .....

Tel. .....

CIF .....

Núm pedido ..... Fecha envío ..... Núm cliente .....

Lugar de entrega ..... Fecha de entrega .....

Datos del cliente

Nombre .....

Dirección ..... Población .....

Tel. ..... Fax ..... C.P. .....

ARTÍCULO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	DESCUENTO	TOTAL

CONDICIONES

TOTAL

FIRMA

Bloque

en el pedido se incluye el albarán

el proceso de compra-venta

el comprador recibe la mercancía

Albarán

Datos del vendedor

Nombre .....

Dirección .....

Tel. .....

CIF .....

Núm pedido ..... Fecha envío ..... Núm cliente .....

Lugar de entrega ..... Fecha de entrega .....

Datos del cliente

Nombre .....

Dirección ..... Población .....

Tel. ..... Fax ..... C.P. .....

ARTÍCULO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	DESCUENTO	TOTAL

CONDICIONES

TOTAL

FIRMA

Bloque

Hoja de Pedido

Número de orden .....

..... a ... de ..... de 20 ....

Datos del comprador

Hecha por ..... con DNI/CIF .....

Dirección ..... Población .....

Teléfono ..... e-mail ..... C.P. .....

Datos del vendedor

A ..... Población .....

Dirección .....

C.P. .....

Condiciones de entrega

Por medio de ..... Expedición .....

Fecha de entrega .....

Dirección de entrega .....

Medio de entrega ..... Pago de gastos .....

ARTÍCULO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	DESCUENTO	TOTAL

CONDICIONES

TOTAL

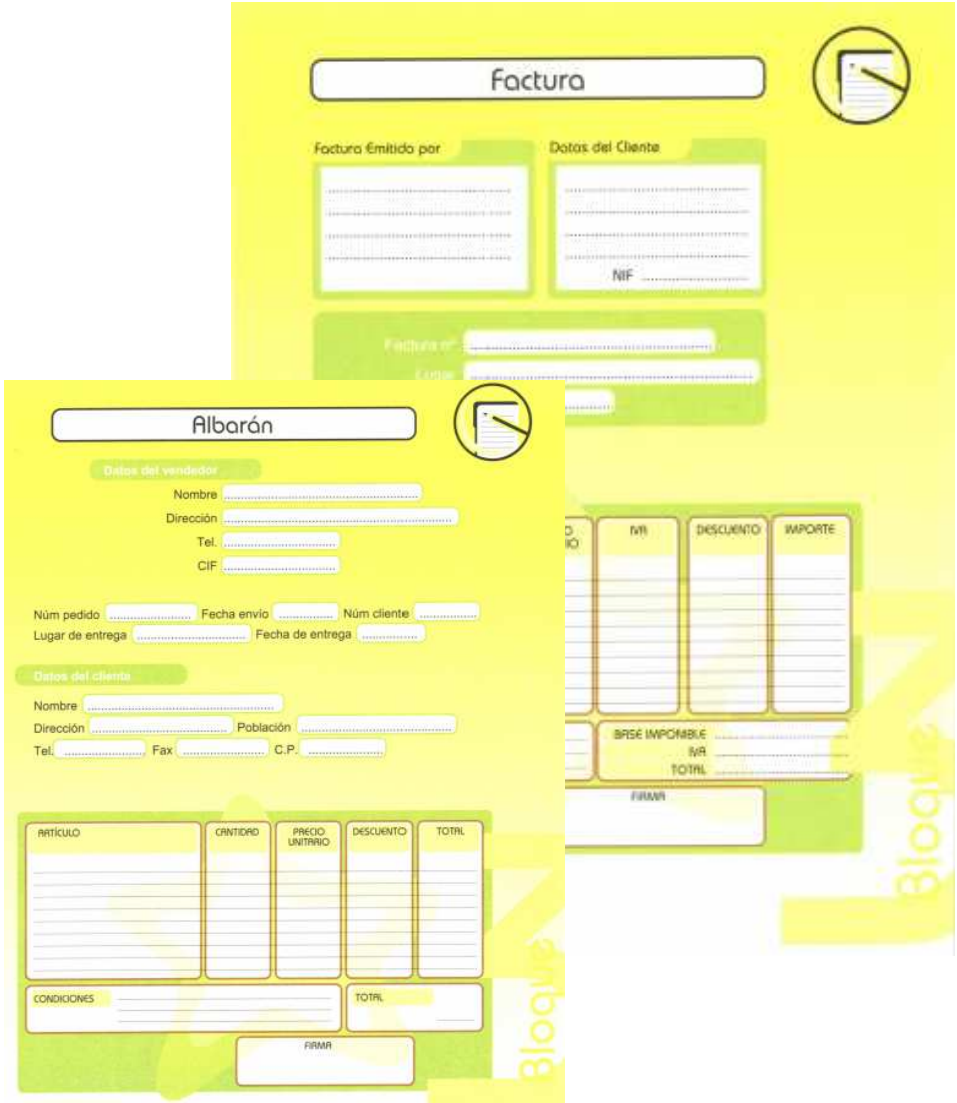
FIRMA

Bloque

¿coinciden los productos pedidos y recibidos?
¿y las cantidades?

el proceso de compra-venta

el vendedor emite la factura



pagos

¿cuándo?

antes → recepción de mercancía → después

pagos

¿cómo?

netting o compensación

	Importe a pagar	Importe después de NETTING
Cooperativa A	300 euros	50 euros
Cooperativa B	250 euros	0 euros

ventajas...

rapidez
ahorro de gastos bancarios

transferencia

EJE

posibles dificultades

- Fijar los precios de venta (cubrir costes, tener margen, ser competitivos, punto de equilibrio...)

- gastos de transporte (portes debidos, pagados)

- ritmo de trabajo

- los productos no gustan:

-IMPORTANTE: acordar con la coop socia tipo de productos antes de contactar con proveedores, antes de cerrar catálogo

- comunicación cooperativa socia:

  - No respuesta

EJE

gracias

buena suerte

EJE
EMPRESA
JOVEN
EUROPEA