

BATXILLERAT · PEB · UNITAT 5

Màrqueting i comunicació

Estudi de mercat, preu i distribució, promoció responsable, xarxes i narrativa de marca

5

PER COMENÇAR

En aquesta unitat aprendràs a...

🔍 Planificar un estudi de mercat aplicat al pla comercial, tabular-ne les dades i interpretar-les sense concloure més del que diuen.

🏷️ Segmentar un mercat, definir el teu client ideal i situar la teva oferta davant de la competència.

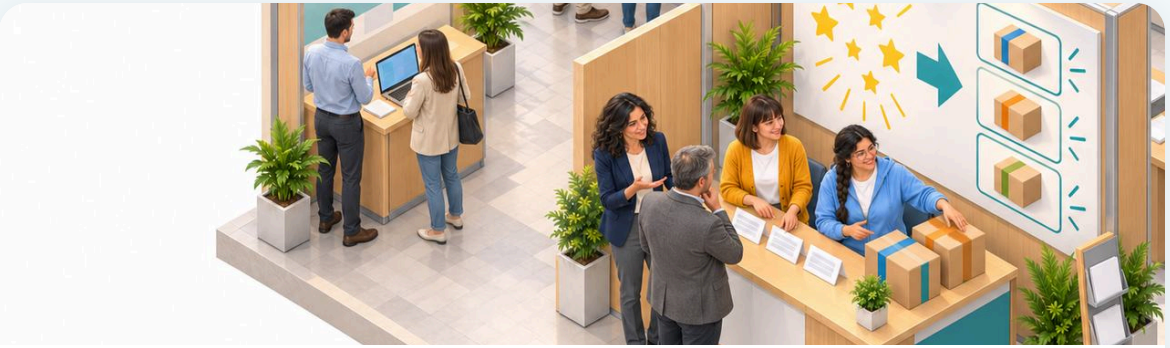
📣 Calcular un preu de venda a partir del cost, el marge i l'IVA, sense confondre marge i recàrrec, i triar un canal de distribució.

💬 Dissenyar una campanya amb una promesa que puguis complir, mesurar-ne el resultat amb un embut comercial i analitzar anuncis de manera responsable.

🧩 Fer servir les xarxes socials, l'atenció al client i la narrativa de marca per comunicar el teu projecte de manera coherent.

SITUACIÓ DE PARTIDA · CAS FICTICI

Una situació de partida



És octubre al **CIFP Valdeluz**. L'equip de Nexo té una primera idea de qui vol que li compri, però encara no ha decidit com explicar-ho. El Tiago porta un fullet que promet «preu més baix, lliurament immediat i tracte personal per a tothom». La Nayara obre l'horari del magatzem i recorda que, al repartiment, només són dues persones i amb unes poques hores a la setmana. El Jacobo apunta que, si abaixen el preu, cada venda deixarà menys marge. L'Aldara no rebutja el fullet, però pregunta: «Quina promesa podem complir sempre i a qui?». Quan acabis la unitat sabràs triar a qui serveixes, fixar un preu que cobreixi els costos, mesurar una campanya i explicar la teva oferta sense enganyar.

❓ **Quina promesa del fullet de Nexo et sembla més difícil de complir? Per què?**

❓ **Si una botiga rebaixa un producte un 20 %, el seu benefici per unitat baixa un 20 %, més o menys? Raona-ho amb un exemple.**

❓ **Recorda un anunci que prometia una cosa que després no es va complir. Què vas fer com a client o clienta?**

MAPA DE LA UNITAT

El que veurem

- **5.1** Estudi de mercat i pla comercial
- **5.2** Preu i distribució
- **5.3** Promoció, publicitat responsable i anàlisi d'anuncis
- **5.4** Xarxes socials i comunicació externa
- **5.5** Atenció al client, narrativa i storytelling de marca

Quatre maneres de recollir dades



Enquesta

Preguntes a una mostra i compares respostes.



Entrevista

Poca gent, per entendre els motius.



Observació

Mires què fan els clients.



Dades existents

Estadístiques i informes, amb organisme i any.

CLAU

Una xifra sense **font ni any** no serveix per decidir.

Del cost al preu final

CONCEPTE	CÀLCUL	IMPORT
Cost	dada	30,00 €
Preu sense IVA	30 ÷ (1 − 0,40)	50,00 €
Marge	50 − 30	20,00 €
IVA	21 % de 50	10,50 €
Preu amb IVA	50 + 10,50	60,50 €

CLAU

El marge es calcula sobre el **preu**; l'IVA no és benefici.

Marge o recàrrec

🏷️

Marge del 40 % sobre el preu

- 30 ÷ 0,60 = 50 €
- Marge de 20 €
- Recàrrec equivalent: 66,7 %

VS

➕

Recàrrec del 40 % sobre el cost

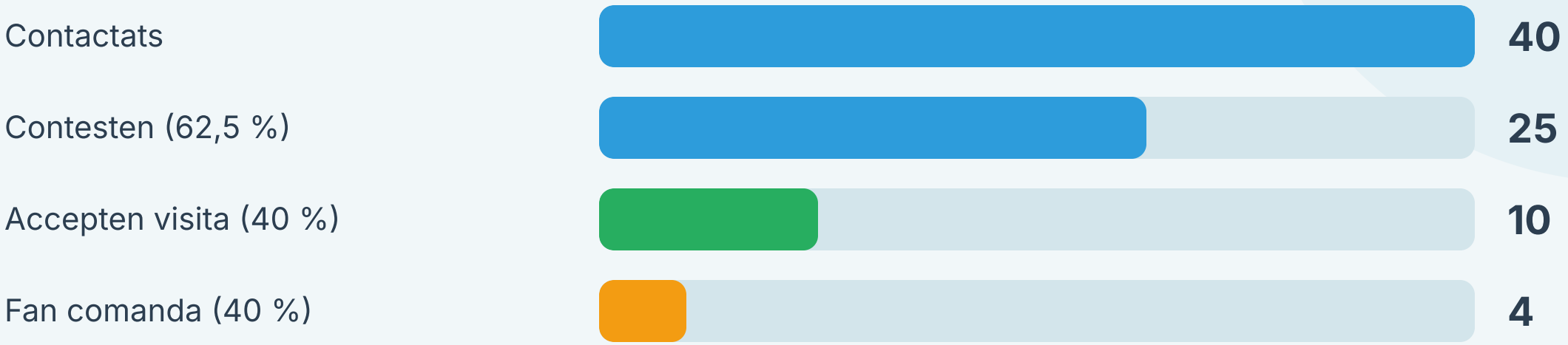
- 30 × 1,40 = 42 €
- Marge de 12 €
- Marge real: 28,6 %

CLAU

No els confonguis: **marge i recàrrec** no són el mateix.

L'embut de la campanya

Despatxos a cada fase: conversió total del 10 %.



Dades fictícies del llibre.

CLAU

Resultat de **−60 €**; una cinquena comanda el deixaria a zero.

Tres mètriques senzilles

MÈTRICA	QUÈ MESURA	DECISIÓ
Abast	Persones que veuen la publicació	Canviar l'hora o el canal
Interacció	Respostes i comparticions	Repetir el tipus de contingut
Conversió	Contactes que consulten o compren	Seguir invertint-hi temps?

CLAU

Molts «m'agrada» sense consultes **no ajuden a vendre**.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

El Kit Arxiu costa 30 € i l'equip vol un marge del 40 % sobre el preu de venda. Quin és el preu sense IVA?

A 42 €

B 50 €

C 60,50 €

✔️ 30 ÷ 0,60 = 50 €; 42 € seria un recàrrec i 60,50 € inclou l'IVA.

REPÀS

Idees clau

- **Estudi de mercat i pla comercial.** Fonts primàries (enquesta, entrevista, observació) i secundàries, enquesta: mostra, representativitat i biaixos, segmentació i client ideal, mapa de posicionament.
- **Preu i distribució.** Cost, marge, recàrrec i IVA, canals i consum responsable.
- **Promoció i publicitat responsable.** Promesa, pla de mitjans i embut, cosificació i estereotips, llei general de publicitat.
- **Xarxes i comunicació externa.** Objectiu, calendari i mètriques, riscos i propietat intel·lectual.
- **Client i relat.** Atenció al client, narrativa de marca.

PER ACABAR

Per pensar

1 Quina promesa pot complir sempre el teu projecte, i a quin segment? Com la provaries abans de dir-la?

2 Quin preu has fixat i quin marge et deixa després de l'IVA? Què passaria si el rebaixessis un 10 %?

3 Quin dels teus tres missatges podria no passar la llista de comprovació d'un anunci? Com el canviaries?



Ara et toca a tu!

Repassa, practica i comprova el que has après.

📝 **Resum**

✅ **Test**

👆 **Interactius**

Llibre, presentacions, resums i tests gratuïts a **josesande.com**