

Nuestra
historia.



Nosotros.

Boëa nace de la necesidad de crear una **conexión con la naturaleza** en la rutina cotidiana de cuidado personal. Creamos productos de fácil aplicación diseñados para darte un momento de amor propio en actividades del día a día, conectando con la **intensidad, pureza y magia** de la naturaleza.

Nos inspiran los pequeños detalles que hacen la vida mágica. Transformamos **los momentos cotidianos** en instantes de pura felicidad que nos hacen sentir vivos.

Nuestros
aceites
esenciales.



¿Qué son los aceites esenciales?

Son extractos concentrados de plantas aromáticas destiladas naturalmente.

Con su intensidad, pureza y magia, nos dan una experiencia sensorial única.
¡Gracias naturaleza!

Encuentra la magia de los aceites en nuestros diferentes productos: jabón, crema, aroma spray, spray antibacterial, aceites esenciales puros y conoce nuestras mezclas únicas.

Nuestros
sellos.



Sellos de marca.

Luchamos por un mundo más natural, sano y libre. Nos preocupamos por los animalitos, y destinamos cada peso en calidad.



Natural



100% Vegano



Reciclable



Libre de crueldad animal



Periodo de vida útil

Nuestro *lenguaje.*



Lenguaje de íconos.

Descubre los **superpoderes** de nuestros productos a través de nuestros íconos y encuentra el perfecto para ti.



Relajante /
Sueño Profundo



Purificación
del aire



Dolor de
cabeza



Balance
emocional



Dolor
muscular



Anti-estrés



Claridad
mental

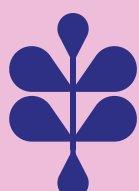


Despeja vías
respiratorias



Energía /
Motivación

Tus
pedidos.



Conoce los requisitos para tus pedidos.

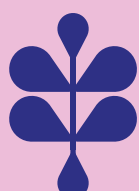
1. Consumo mínimo de pedidos mayoreo: \$4,000 (incluye envío gratis).

2. Regla para obtener muestras gratis:

Primer pedido: Compra mínima de 3 piezas x SKU para recibir 1 pieza de muestra.

Pedidos recurrentes: Al acumular un total de 15 piezas de un mismo SKU (no necesariamente en un solo pedido) se les enviará 1 pieza de muestra, y así consecutivamente para acumular la siguiente pieza de muestra.

La *exhibición.*



Cómo exhibir nuestros productos correctamente.

1. Los productos deben exhibirse siempre con **la muestra al frente**, para que el consumidor sepa cuál es el producto muestra y pueda interactuar. *Únicamente* puede ocuparse la etiqueta de muestra de la marca.



Muestra al frente.

**las imágenes son ilustrativas*

Cómo exhibir nuestros productos correctamente.

1. Cada producto tiene que estar exhibido **por categoría**: jabones, cremas, aroma sprays, sprays antibacteriales y aceites esenciales.

* La crema y jabón, que son productos complementarios, **deben ir juntos**, uno al otro.



jabón



crema

2. Los productos deben ir juntos ó proximos **por aroma**, ejemplo: jabón de lavanda junto a crema de lavanda, spray antibacterial de lavanda y aceite esencial de lavanda.



familia lavanda

3. Los productos con **mezcla de aromas** deben ir juntos (aroma sprays y aceites esenciales), ejemplo: aroma spray lavanda/menta junto a aceite esencial lavanda/menta; aroma spray lavanda/romero junto a aceite esencial lavanda/romero.



aroma lavanda / menta



aroma lavanda / romero

4. Cada kit debe ir junto al producto unitario exhibido correspondiente.

5. Los productos deben estar ubicados en un lugar fresco y sin exposición directa al sol.



producto unitario delante/ al lado de kit

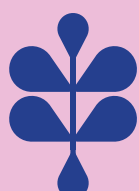


Orden y distribución de productos
best sellers.



Orden y distribución de productos
familia boëa.

El *seguimiento.*



Comunicación boëa - punto de venta.

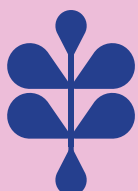
1. Será necesario que el punto de venta envíe su corte de ventas mensual en el documento de excel facilitado por boëa. En caso de no haber ventas, iguamlente reportar. Este documento facilitará la comunicación entre las partes, y se llevará un mejor control del inventario.

2. Cada resurtido de inventario solicitado por el punto de venta, les enviaremos un mail automáticamente pidiendo una firma de conformidad por recibir el pedido, si no recibimos la firma en 48 horas el pedido se tomará como aceptado, y no podremos hacernos responsables de daños ó errores en la mercancía.

3. Comunicación para temas administrativos, quejas, aclaraciones comunicarse al mail: **ventas@boeaoils.com**

4. Les pedimos de la manera más atenta estar pendientes a los correos de la marca con notificaciones sobre descuentos, promociones, productos de edición limitada, activaciones, y demás, para poder llevar a cabo estas mismas en su punto de venta.

Algunos *tips* para tus ventas.



Tips de venta de la marca.

1. Productos complementarios:

El jabón y crema son productos que generalmente los clientes buscan en conjunto. Siempre es bueno fomentar que el cliente se lleve ambos para aumentar el ticket de compra.

2. Aromas complementarios:

En el caso específico de los aceites esenciales, se usa mucho mezclar unos con otros, si el consumidor se lleva un aroma, siempre es bueno recomendarle un aroma complementario para mezclar.

Recomendación
para mezclar.



3. Vender por funcionalidad:

Nuestro lenguaje de íconos es muy intuitivo con el fin de que el cliente con un simple dibujo pueda distinguir para que sirve el producto. Muchos clientes, más que por el aroma, buscan el producto por su funcionalidad. Ejemplo: *Dormir mejor*; si este es el caso, lo correcto sería recomendarle el aroma de lavanda.



4. Probar los productos:

Al oler el aroma, el producto da satisfacción inmediata, se trata de motivar al cliente a que siempre pruebe el producto para que encuentre su aroma favorito.

Sugerencias complementarias para el punto de venta.

1. Hacer publicidad a boēa a través de redes sociales mediante historias, reels, fotos, videos y lives, al igual que estar dispuesto a hacer publicaciones en conjunto. Todo el contenido digital de la marca (fotos, videos, infografías, promocionales) se les compartirá a través de una liga de drive, para uso del punto de venta.
2. Trabajo con influencers: Como marca estamos dispuestos a regalar producto a influencers que sugiera el punto de venta para hacer publicidad conjunta (marca-punto de venta).
3. Talleres a clientes frecuentes en colaboración con boēa, como marca podemos dar el taller o hacer un live.
4. Poner un difusor en tienda.
5. Actividades de bienestar en los que la marca pueda participar con producto.
Ejemplo: yoga/meditación.

Nuestros *términos y condiciones.*



Términos y condiciones.

1. Respetar los precios público.



2. Cualquier material promocional facilitado por la marca como exhibidores, displays, material POP, es un comodato, y por lo tanto debe respetarse, no maltratarse, y utilizarlo únicamente para productos de boña.



3. Respetar la fecha y plazo de pago establecido por ambas partes.



4. Utilizar el contenido e imagen proporcionado por la marca para términos promocionales.



Nombre del representante legal:

Razón Social:

Fecha:

Firma:

Aviso de confidencialidad.

La información proporcionada por nuestra marca a su punto de venta es estrictamente **confidencial**. Está destinada únicamente para el uso promocional interno y **no debe divulgarse a terceros** sin autorización. Cualquier consulta ó solicitud relacionada con estos datos debe ser dirigida exclusivamente a nuestra marca.



hacemos **#aromagia**

IG @boeaoils
www.boeaoils.com



MANUAL DE

Puntos de venta

2023