



Mercado

Yanbal opera en el mercado de la belleza a través de su línea directa de cosméticos. El canal que utiliza es la venta directa, a través de sus Consultoras de Belleza.

Logros

Yanbal ha logrado ser el líder del mercado cosmético con una participación del 26% del *value share*, una participación relativa de 2,9 veces sobre su inmediato competidor en venta directa y 2,17 veces sobre el líder en el mercado general. Es líder del mercado de maquillaje,

2004, lo cual denota la marcada preferencia de los consumidores por la marca.

En el año 2004 se hizo acreedora al premio Effie de Plata en la categoría de productos con una campaña de su marca de maquillaje juvenil Clic.

En el 2006, según los datos publicados por la revista *Ekos*, basados a su vez en datos de la Superintendencia de Compañías, se la calificó como la mejor empresa por sus índices de rentabilidad, confiabilidad y eficiencia. Ha sido también galardonada con los premios Ekos en la categoría de productos de higiene y cuidado personal.

Durante los últimos siete años, ha logrado un crecimiento del 618%.

En el año 2006, el Best Place to Work Institute la "rankeó" como la tercera mejor compañía para trabajar en Ecuador y como la número 17 en Latinoamérica.

Historia

Yanbal Ecuador nació hace 30 años con el propósito de brindar a la mujer ecuatoriana la mejor oportunidad de ganancia y desarrollo personal y profesional a través de la venta directa de sus productos.

Yanbal pertenece a la Corporación Yanbal Internacional, la cual administra cinco modernas plantas de producción en América Latina, así como laboratorios de investigación y desarrollo de cosméticos y fragancias en Estados Unidos, un equipo de diseñadores de joyas en New York; todos con

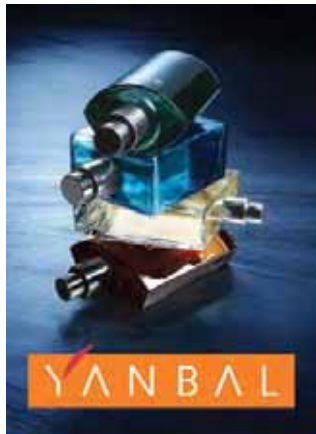


el compromiso de ofrecer el mejor producto y la mejor calidad.

La Planta Industrial de Yanbal Ecuador es la primera planta Certificada en BPM (Buenas Prácticas de Manufactura), que es un sistema para asegurar que los cosméticos sean producidos y controlados constantemente por estándares de calidad que garanticen que los productos tengan y mantengan durante su periodo de vida útil la identidad, pureza y concentración declarada.

Sin duda, el pilar fundamental de la empresa es su fuerza de ventas; Yanbal ha cambiado la vida de miles de mujeres a través de la venta directa de sus productos. Con Yanbal, toda mujer tiene la oportunidad de convertirse en una empresaria exitosa y, además, puede acceder a los importantes beneficios e incentivos que la empresa les ofrece como capacitación, reconocimientos que incluyen premios y viajes a los lugares más paradisíacos del mundo; y lo más importante, puede alcanzar el máximo símbolo de la excelencia: el auto Yanbal 0 km.

Ya son siete años desde que Yanbal y Olimpiadas Especiales formaron una alianza estratégica con el propósito de integrar a las personas con discapacidad intelectual a la so-



tratamiento facial, fragancias y bisutería, todo esto con una estrategia de creación de valor basada en productos y precio *premium* en un mercado en donde la mayoría de la población pertenece a una clase social media y baja.

Posee, además, un *top of mind* en la categoría de cosméticos por venta directa del 66% y una declaración de marca habitual de 69%, con una tendencia ascendente desde el año



ciudad, y gracias a los programas que mantienen han logrado construir una escuela en cada una de las siguientes ciudades: Quito, Guayaquil, Machala, Machachi, Cayambe y Cuenca, todo esto gracias a la exitosa venta de tarjetas navideñas realizada por las consultoras de Yanbal.

Producto

Los productos que comercializa Yanbal son: maquillaje, fragancias, cremas y tratamientos faciales, y productos para el cuidado personal. Además, comercializa bisutería fina y velas para el hogar.

Desarrollos recientes

Dentro de los productos más importantes que se han desarrollado últimamente se encuentran los tintes de pelo Definition Color y la base de maquillaje Perfection 3 en 1, que une tres productos en uno: corrector para tener un rostro sin imperfecciones, base para emparejar el tono de la piel y dejarla uniforme, y polvos para brindar un acabado mate. Toda la línea de maquillaje de Yanbal en el 2007 tuvo una renovación

de empaques, los cuales ahora son mucho más modernos y vibrantes. Por otro lado, dentro de la línea Top Modeling, Yanbal creó dos nuevos productos: la Crema Intensiva para Estrías y el Suero Concentrado para el Busto, una crema que elimina las estrías y un suero que aumenta hasta dos tallas del busto. Dentro de la línea Sentiva, su última creación es la crema Line Correxion Intense ojos y labios, cuyo principal beneficio es rellenar las arrugas de estas dos áreas.

ductos, el alto conocimiento de la mujer latina y una variedad muy significativa de productos en su portafolio.

Promoción

Yanbal se promociona a través de su catálogo de productos —que tiene un tiraje mayor a los 150.000 ejemplares—, a través de sus estrategias de comunicación en los diferentes medios de comunicación y a través de los diferentes auspicios que realiza principalmente en los certámenes de belleza más importantes del país, donde participa auspiciante oficial y además otorga un importante reconocimiento y premio al escoger el Rostro Yanbal del concurso.

Valores de marca

Los valores de marca de Yanbal son, principalmente, la obsesión por la calidad de sus pro-



Cosas que usted no sabía sobre Yanbal

- Tanto las consultoras de belleza como el catálogo de productos son la principal herramienta de ventas de Yanbal; en la actualidad posee más de 52.000 consultoras de belleza que han hecho negocio con la compañía. Además, Yanbal imprime más de 150.000 catálogos cada mes, lo que convierte a su catálogo en la revista de mayor impresión e impacto del mercado ecuatoriano.
- Por medio del programa Ilumina una Vida, los niños de Olimpiadas Especiales reciben un dólar por cada vela vendida por Yanbal.
- El programa Construyendo un Futuro Mejor permite la construcción de escuelas para niños y jóvenes especiales; la manera de lograrlo es gracias a la venta de tarjetas de Navidad diseñadas por los chicos de la Fundación. Estas tarjetas son comercializadas por las consultoras de Yanbal.
- En el año 2006, a la venta de tarjetas se incorporaron dos productos: velas y chocolates, novedad que incentivó la demanda comercial que hizo posible el financiamiento de una nueva escuela en la ciudad de Cuenca.
- El programa Empresa Solidaria promueve la inserción en la sociedad de jóvenes con discapacidades mediante su inclusión en la nómina laboral. Yanbal Ecuador sirvió de ejemplo para que otras empresas siguieran esa noble práctica; en su nómina laboral hay 3 personas con discapacidad.