



TALLER 2

De acuerdo con lo aprendido en el video “**SEGMENTACIÓN DE MERCADO**” realiza una segmentación de mercado para tu negocio o idea de negocio completando la siguiente información.

EMPRESA O NEGOCIO:

PRODUCTO O SERVICIO:

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

GEOGRÁFICA	Ciudad: Región: Otros (opcional):
DEMOGRÁFICA	Sexo: Edad: Ocupación: Estrato: Otros (opcional):
PSOCIGRÁFICA	Personalidad: Estilo de vida: Intereses: Otros (opcional):
CONDUCTUALES	Frecuencia de uso: Beneficios que busca: Otros (opcional):

EJEMPLO: GIMNASIO

GEOGRÁFICA	Ciudad: Popayán Región: Cauca
DEMOGRÁFICA	Sexo: Hombres y mujeres Edad: entre los 25 y 35 años Ocupación: Profesionales Estrato: 3 y 4
PSOCIGRÁFICA	Personalidad: personas activas Estilo de vida: personas que hacen deporte y que se preocupan por su salud Intereses: cuidar su salud, su estado físico y quieren verse bien
CONDUCTUALES	Frecuencia de uso: 3 o 4 veces a la semana (constante) Beneficios que busca: servicio de calidad y cercanía a su hogar

Enlace del video: <https://www.youtube.com/watch?v=MMz-HKk7yzA&t=16s>

Si tienen alguna duda estaré pendiente para resolverla.

¡Éxitos!

Johan Rivera Caicedo

Instructor programa SER

SENA Regional Cauca

Cel: 3116118166

e-mail: jeriverae@sena.edu.co



TALLER 3.

LA COMPETENCIA

De acuerdo con lo aprendido en el video “**Análisis de la competencia**” realiza el siguiente taller:

1. Identifica 2 empresas que sean competencia para tu empresa y realiza una investigación que te ayude a completar el siguiente cuadro:

No	NOMBRE DE LA EMPRESA	PRODUCTOS Y/O SERVICIOS SIMILARES A LOS DE TU EMPRESA	PRECIOS	FACTORES DIFERENCIADORES
1				
2				

Factores diferenciadores: Son todas aquellas cosas que nos parezca importante resaltar de nuestros competidores, dentro de estos podemos encontrar: innovaciones, nuevos productos y servicios, nuevas formas de hacer las cosas, canales de comunicación, promociones, etc.

Enlace del video: <https://www.youtube.com/watch?v=2A5fJQ7W8k8>

Si tienen alguna duda estaré pendiente para resolverla.

¡Éxitos!

Johan Rivera Caicedo

Instructor programa SER

Centro de Comercio y Servicios

SENA Regional Cauca

Cel: 3116118166

e-mail: jeriverae@sena.edu.co



TALLER 4.

COMPETENCIA

De acuerdo con lo aprendido en el video “la competencia” responda las siguientes preguntas:

1. ¿Por qué crees que es importante investigar a los competidores de una empresa?

2. ¿Cuáles son los pasos etapas del análisis de la competencia?

- a) Inicio, análisis, implementación y control
- b) Planificación, análisis de la información, implementación y seguimiento
- c) Inicio, análisis de la información, implementación y finalización
- d) Inicio, análisis de la información, implementación y seguimiento

Enlace del video: <https://www.youtube.com/watch?v=dVvYzpivnRU>

Si tienen alguna duda estaré pendiente para resolverla.

¡Éxitos!

Johan Rivera Caicedo

Instructor programa SER

Centro de Comercio y Servicios

SENA Regional Cauca

Cel: 3116118166

e-mail: jeriverae@sena.edu.co



TALLER 5.

VENTAS Y NEGOCIACIÓN

De acuerdo con lo aprendido en los videos “VENTAS” y “NEGOCIACIÓN” realiza el siguiente taller:

1. ¿Cuáles aspectos son importantes para mejorar las ventas de la empresa?

2. ¿Qué debes tener en cuenta antes de realizar una negociación?

3. Escribe en un párrafo corto una actividad de tu vida diaria en las que tengas que negociar. Por ejemplo: cuando vamos a hacer aseo en mi casa, con mi pareja hablamos para ver qué cosas tenemos que hacer y nos sentamos a negociar para saber qué actividades va a hacer cada uno para que trabajemos por igual.

Enlace de los videos:

Ventas: <https://www.youtube.com/watch?v=o-kREGJC6h8&t=20s>

Negociación: <https://www.youtube.com/watch?v=FkjOybVZTB0>

Si tienen alguna duda estaré pendiente para resolverla.

¡Éxitos!

Johan Rivera Caicedo

Instructor programa SER

Centro de Comercio y Servicios

SENA Regional Cauca

Cel: 3116118166

e-mail: jeriverae@sena.edu.co



TALLER 6.

CANALES DE COMUNICACIÓN

De acuerdo con lo aprendido en el video “**Canales de comunicación**”, realiza el siguiente taller:

1. ¿Cuál es la importancia de los canales de comunicación con los clientes?

2. ¿Por qué es importante contar con varios canales de comunicación con los clientes en la empresa?

3. ¿Cuáles son los canales de comunicación con los clientes que más se adapta a tu empresa y por qué?

Enlace del video: <https://www.youtube.com/watch?v=5KbndAt95k8&t=2s>

Si tienen alguna duda estaré pendiente para resolverla.

¡Éxitos!

Johan Rivera Caicedo
Instructor programa SER
Centro de Comercio y Servicios
SENA Regional Cauca
Cel: 3116118166
e-mail: jeriverae@sena.edu.co



TALLER 1.

MERCADEO

De acuerdo con lo aprendido en el video “**conceptos del mercadeo**” responda las siguientes preguntas:

1. ¿Qué es el mercadeo?

2. ¿Por qué es importante hacer mercadeo en las empresas?

3. ¿Cuáles son las necesidades descritas en la pirámide de Maslow?

- a) Básicas, seguridad, sociales, autoestima y autorrealización
- b) Básicas, crecimiento, sociales, autoestima y autorrealización
- c) Fundamentales, crecimiento, desarrollo y realización
- d) Fundamentales, sociales, desarrollo y autorrealización

Enlace del video: <https://www.youtube.com/watch?v=dVvYzpivnRU>

Si tienen alguna duda estaré pendiente para resolverla.

¡Éxitos!

Johan Rivera Caicedo
Instructor programa SER
Centro de Comercio y Servicios
SENA Regional Cauca
Cel: 3116118166
e-mail: jeriverae@sena.edu.co