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!

Bibiana Campo Trochez
Instructor programa SER
SENA Regional Cauca
Cel: 3148636685
e-mail: bccampo@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!

Bibiana Campo Trochez
Instructor programa SER
SENA Regional Cauca
Cel: 3148636685
e-mail: bccampo@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!

Bibiana Campo Trochez
Instructor programa SER
SENA Regional Cauca
Cel: 3148636685
e-mail: bccampo@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!

Bibiana Campo Trochez
Instructor programa SER
SENA Regional Cauca
Cel: 3148636685
e-mail: bccampo@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!

Bibiana Campo Trochez
Instructor programa SER
SENA Regional Cauca
Cel: 3148636685
e-mail: bccampo@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!

Bibiana Campo Trochez
Instructor programa SER
SENA Regional Cauca
Cel: 3148636685
e-mail: bccampo@sena.edu.co