SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
CENTRO DE DISEÑO E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA INDUSTRIAL-CDITI
DOSQUEBRADAS REGIONAL RISARALDA

FICHA: 909090
Competencia: EMPRENDIMIENTO
Instructor: LUIS ALBERTO ARISTIZABAL MURILLO

Aprendices:

Nelson Soto Zuluaga
Pedro Ángel Murillo
Jorge Mosquera
Carlos Raigosa
Jeison Mosquera

Dosquebradas Risaralda

Octubre 29/2025

INTRODUCCIÓN

Estamos visualizando estrategias publicitarias para realizar el emprendimiento de un negocio, visitamos el Centro Comercial el Progreso para adquirir conocimiento a cerca de variedades, formas y estilos que se usan en algunas tiendas comerciales para hacerlo gustoso y atrayente a la vista del público.

Observamos en la parte interna del centro comercial el Progreso. una zona con mucho flujo de personas y establecimientos comerciales, como, por ejemplo: Apostar, droguerías, zona de comidas, supermercado, dollarcity, sala de cine, zonas bancarias y locales de ropa. También está a un costado la estación del megabus.

Se encontraba también allí un punto de venta de vehículos con una forma atractiva de venta que decía: Con “$ 30.000 pesitos diarios pueden adquirir su vehículo” y notamos unos avisos publicitarios en los locales los cuales poseen unos colores llamativos.

Alrededor el centro comercial hay una gran cantidad de locales comerciales entre ellos: Panadería. Parqueadero, tienda de uno, hoteles, restaurantes, compraventas, un local de pinturas, tiendas agropecuarias, casinos y una balla led publicitaria.

Se encuentran también en la parte exterior variedad de ventas ambulantes, Jardineros especializados en mantenimientos de prados y jardines.

DESARROLLO

Vemos que es importante para el emprendimiento de un negocio una buena ubicación que este a la vista de todos o que por lo menos los negocios que estén más visibles nos den acceso al público en general. No hay nada mejor para sacar a delante un emprendimiento que contar con la apertura de otros negocios.

La idea central es poder tener las herramientas necesarias para poder apoyar cualquier proyecto que se desee realizar no buscando crear rivalidad sino, apoyo entre negociantes.