Cuando se trata de un Servicio, también se puede definir sus características, por ejemplo: Horario de atención, servicio a domicilio, forma de pago, aspectos complementarios, etc

Taller No. 3: Defina las principales características de su producto, definiendo el tipo de empaque utilizado y las materias primas requeridas para su producción.

USOS DEL PRODUCTO

Se listan los principales usos que se le pueden dar al producto. En el caso del pan podemos decir que tiene entre otros, los siguientes:

- Como componente del desayuno diario. Apanados
- Acompañante en comidas especiales Sopas, etc.

El conocer que otros usos se le puede dar al producto, puede dar brindarle al emprendedor, mayor seguridad de éxito de su idea empresarial o tener la posibilidad de estar INNOVANDO permanentemente su producto.
Un caso muy conocido es el de MAIZENA, inicialmente se usó para hacer coladas para bebes, hasta que en una Investigación de Mercados, la empresa se dio cuenta que las amas de casa le daban muchos otros usos como: hacer buñuelos, natilla, tortas, ponqués, de remedio, etc.; esto hizo que la empresa reorientara su producto, le diera otras presentaciones, otros nombres y pudiera volver a posicionarse en el mercado cuando ya estaba a punto de cerrar sus operaciones.

"El secreto para mantenerse en el mercado es INNOVACIÓN"

Taller No. 4: *Establezca los principales usos que se le pueden dar a su producto y qué innovaciones se le pueden hacer.*

EL EMPAQUE

Es el vestido del producto, lo protege, identifica e impulsa la compra; definir el empaque de sus productos es una tarea muy importante para la empresa porque allí se deja ver la imagen de la empresa a los ojos de los clientes presentes y futuros; se distinguen tres tipos de empaques:



1. EL ENVOLTORIO

Recubre el artículo que llegará al Cliente, requiere un diseño acorde con el objetivo de la empresa: distinción, funcionalidad y sencillez.

2. EL ENVASE

Contiene varias unidades del producto con su correspondiente envoltorio; en las promociones, el envase sustituye el envoltorio unitario.

3. EL EMBALAJE

Agrupa varios envases.

Taller No. 5: ***Defina cual va a ser el diseño del empaque para sus productos, incluyendo lo que va a tener y que va a decir.***



CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA FONSECA

SENA EMPRENDE RURAL,
-SER-

"VEREDA BERLIN"
LA JAGUA DEL PILAR

MODULO I
IDENTIFICACIÓN O DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Andrés Alfonso Martínez Romero @ IC
Instructor de Comercialización

LA JAGUA DEL PILAR, LA GUAJIRA, 2020

IDENTIFICACIÓN O DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO (BIENES O SERVICIO)

El objetivo es brindarle a los emprendedores los elementos primordiales en la identificación de su Producto, permitiéndole un mejor orden en la definición de su idea, conociendo sus principales ventajas, fortalezas y debilidades frente a los de la competencia.

LOS BIENES: Son los Productos Tangibles o palpables a través de los sentidos, el gusto, oído, el tacto, el olfato y la vista, como las prendas de vestir, el televisor, las joyas, un automóvil, la música, la comida, etc.



LOS SERVICIOS: Son los Productos Intangibles, es decir aquellos que no se pueden tocar, oler, gustar, oír o ver, pero que si puede calificarse una vez se utiliza, ejemplo: la educación, un hotel, un hospital, una clínica, el transporte, un gimnasio, un restaurante, etc.; en otras palabras empresas que le brindan la oportunidad de disfrutar cómodamente.



NOMBRE DEL PRODUCTO O DE LOS PRODUCTOS: Es darle una identificación al producto para diferenciarlo de los demás del mercado, ya sea con una **MARCA** y con su respectivo **LOGOTIPO** y **SLOGAN.**

La Marca: Nombre comercial que le doy a mi producto para diferenciarlo de sus similares. Debe tener logotipo, ser corta, fácil de leer y pronunciar, así se reconoce y recuerda más. Debe ser registrada ante la superintendencia de industria y comercio para evitar que sea utilizada por personas inescrupulosas o por "piratas".

ALGO QUE DEBO PERSEGUIR CON LA MARCA ES LA SUPERVIVENCIA EN EL TIEMPO, CREANDO UNA IMAGEN DE FÁCIL RECORDACIÓN.



LOGOTIPO

Es un símbolo utilizado para posicionar una marca en el mercado, muchas veces se utiliza solo o en combinación con la marca, por ejemplo:



SLOGAN

Es una frase que se utiliza para causar un impacto en la mente del consumidor, por ejemplo: La chispa de la vida (Coca – Cola), Sostiene lo que promete (Leonisa), La vía más amable (Aires), por el respeto (Aces), Es Sony, etc.

Taller No. 1: Establezca la Marca, el Logotipo y el Slogan para su producto.

HISTORIA DEL PRODUCTO

Se debe hacer una síntesis del origen del producto, en dónde se originó, cambios, innovaciones o modificaciones que ha tenido desde entonces. En ésta investigación el emprendedor encontrará aspectos interesantes sobre la evolución del producto que le podrán dar nuevas ideas para mejorar lo que piensa lanzar al mercado.

Taller No. 2: Realice una consulta en la biblioteca o por Internet para que investigue sobre la historia de su producto y haga un resumen.

CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO.

En este componente se describen las principales características de su producto, como por ejemplo: Color, textura, diseño, olor, peso. etc. Es clave presentar una fotografía del producto cuando se trata de un bien, describiendo sus características más importantes.

01/10/2020

IDENTIFICACIÓN O DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

ACTIVIDAD:

DESARROLLAREMOS EL TALLER DE IDENTIFICACIÓN O DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EL CUAL TIENE COMO OBJETIVO BRINDARLE A LOS EMPRENDEDORES LOS ELEMENTOS PRIMORDIALES EN LA IDENTIFICACIÓN DE SU PRODUCTO, PERMITIÉNDOLE UN MEJOR ORDEN EN LA DEFINICIÓN DE SU IDEA, CONOCIENDO SUS PRINCIPALES VENTAJAS, FORTALEZAS Y DEBILIDADES FRENTE A LOS DE LA COMPETENCIA.

LEER EL DOCUMENTO Y DESARROLLAR EL TALLER IDENTIFICACIÓN O DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, INVESTIGAR Y APLICAR LAS ESTRATEGIAS Y ELEMENTOS PROPUESTO PARA NUESTROS PRODUCTOS AVICOLAS Y TOMAR EVIDENCIA FOTOGRAFÍCA REALIZANDO EL TRABAJO Y ENVIARLA AL GRUPO DE WHATSAPP.

ESTA ACTIVIDAD DEBERÁN REALIZARLA LOS DÍAS SABADO, DURANTE LOS HORARIOS ACORDADOS PARA NUESTROS ENCUENTROS PRESENCIAL DE (8:00 A 2:00 PM).

ANDRES ALFONSO MARTINEZ ROMERO
INSTRUCTOR: COMERCIALIZACION
aamartinez@sena.edu.co
3185462725

TALLER IDENTIFICACIÓN O DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

TALLER NO. 1: ESTABLEZCA LA MARCA, EL LOGOTIPO Y EL SLOGAN PARA SU PRODUCTO.

TALLER NO. 2: REALICE UNA CONSULTA EN LA BIBLIOTECA O POR INTERNET PARA QUE INVESTIGUE SOBRE LA HISTORIA DE SU PRODUCTO Y HAGA UN RESUMEN.

TALLER NO. 3: DEFINA LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE SU PRODUCTO, DEFINIENDO EL TIPO DE EMPAQUE UTILIZADO Y LAS MATERIAS PRIMAS REQUERIDAS PARA SU PRODUCCIÓN.

TALLER NO. 4: ESTABLEZCA LOS PRINCIPALES USOS QUE SE LE PUEDEN DAR A SU PRODUCTO Y QUÉ INNOVACIONES SE LE PUEDEN HACER.

TALLER NO. 5: DEFINA CUAL VA A SER EL DISEÑO DEL EMPAQUE PARA SUS PRODUCTOS, INCLUYENDO LO QUE VA A TENER Y QUE VA A DECIR.

ANDRES ALFONSO MARTINEZ ROMERO
INSTRUCTOR: COMERCIALIZACION
aamartinez@sena.edu.co
3185462725

EVIDENCIAS FICHA 2180874 EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE POLLO EN PIE LA JAGUA DEL PILAR

DESARROLLO DEL TALLER IDENTIFICACIÓN O DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO:









ANDRES ALFONSO MARTINEZ ROMERO
INSTRUCTOR: COMERCIALIZACION
aamartinez@sena.edu.co
3185462725

EVIDENCIAS FICHA 2180874 EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE POLLO EN PIE LA JAGUA DEL PILAR





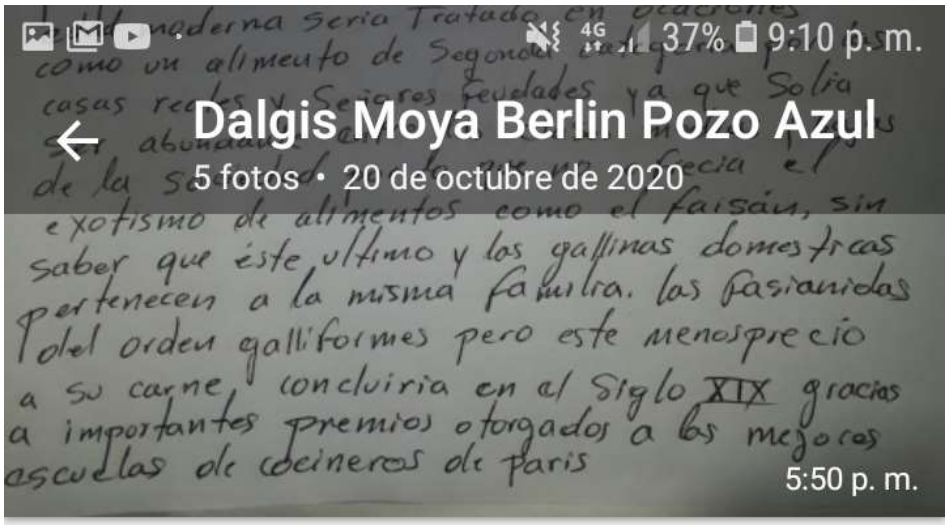


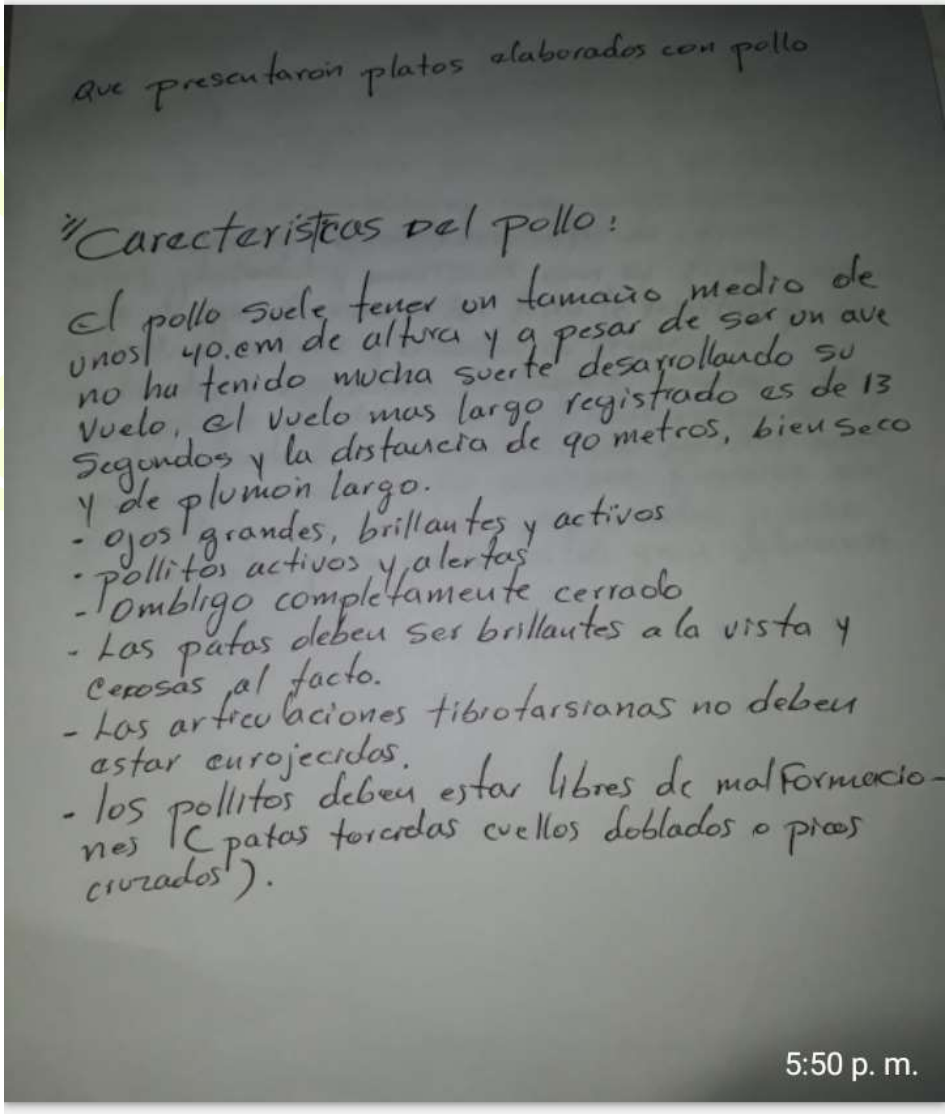




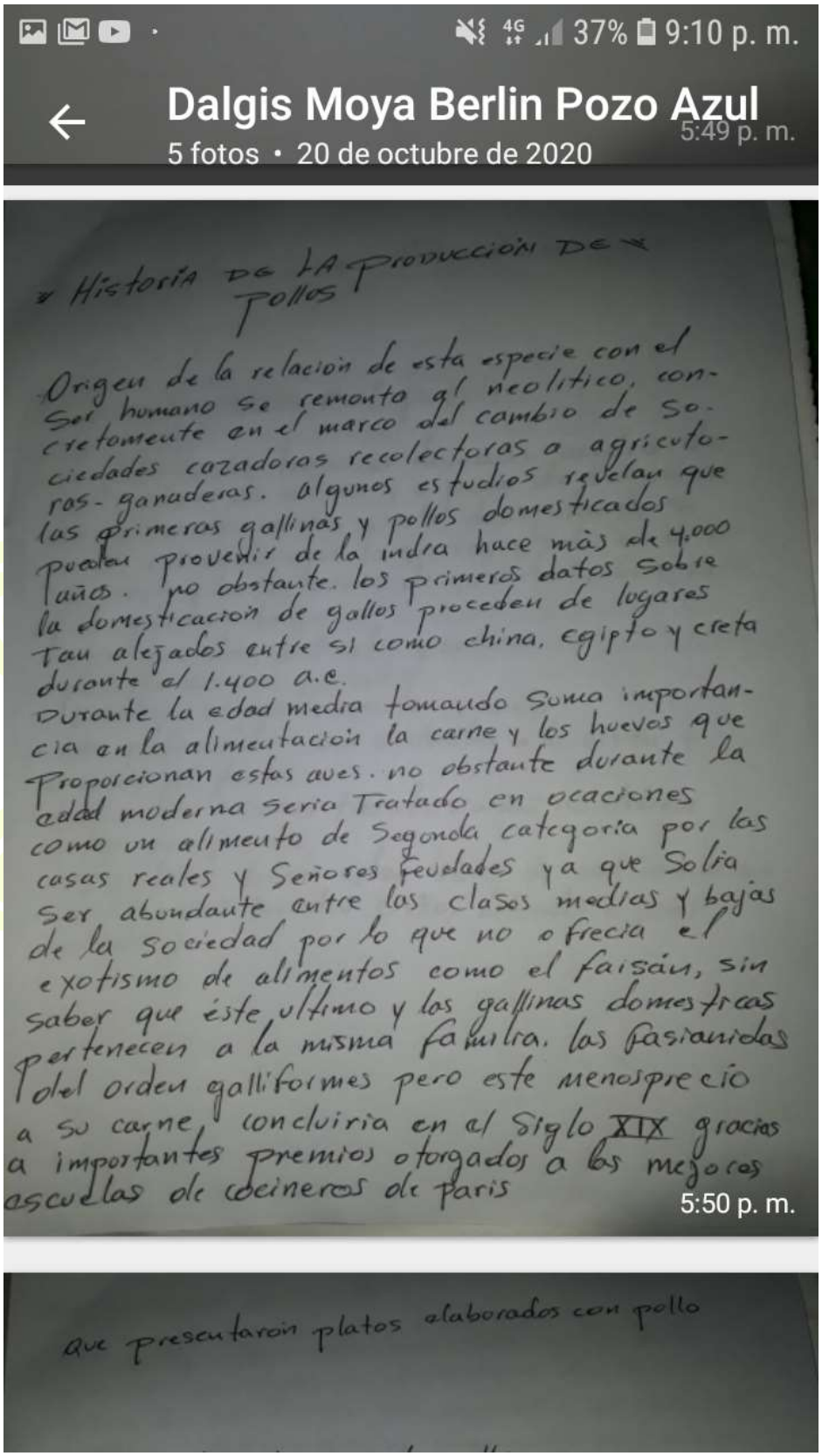


ANDRES ALFONSO MARTINEZ ROMERO
INSTRUCTOR: COMERCIALIZACION
aamartinez@sena.edu.co
3185462725

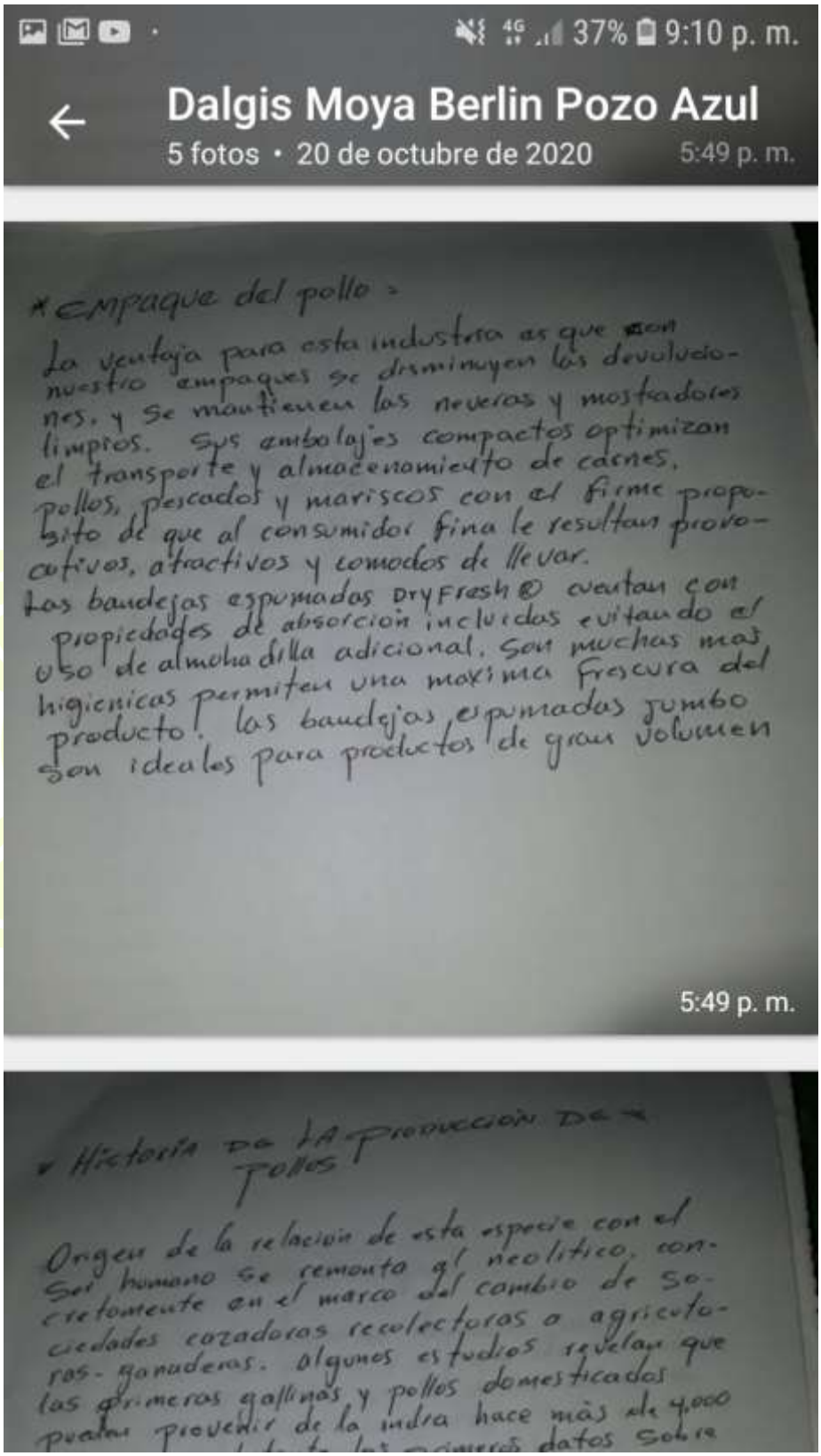




ANDRES ALFONSO MARTINEZ ROMERO
INSTRUCTOR: COMERCIALIZACION
aamartinez@sena.edu.co
3185462725

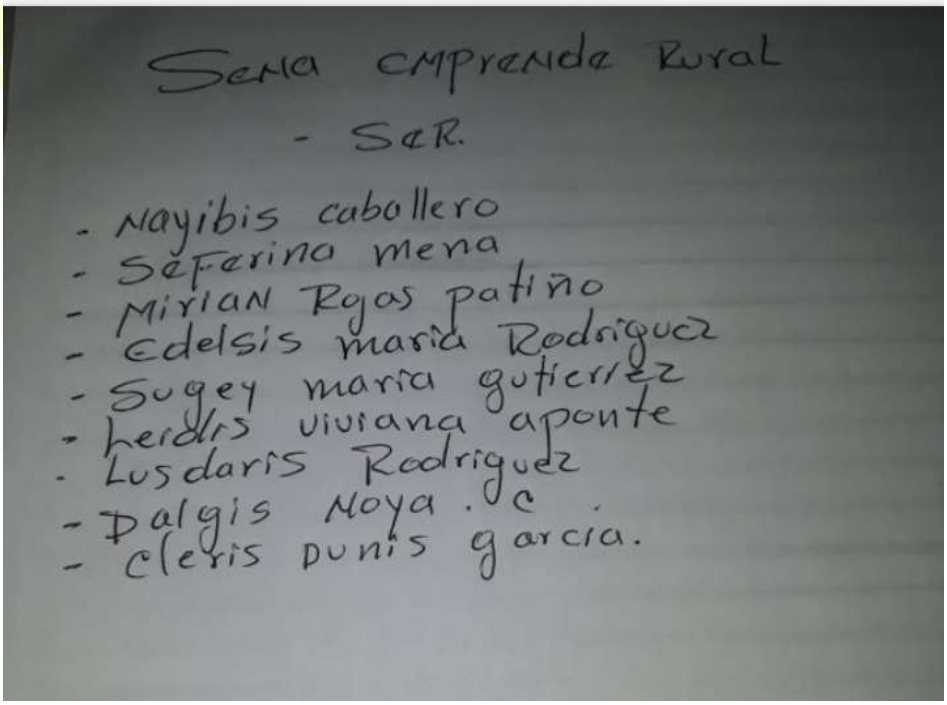


ANDRES ALFONSO MARTINEZ ROMERO
INSTRUCTOR: COMERCIALIZACION
aamartinez@sena.edu.co
3185462725



ANDRES ALFONSO MARTINEZ ROMERO
INSTRUCTOR: COMERCIALIZACION
aamartinez@sena.edu.co
3185462725

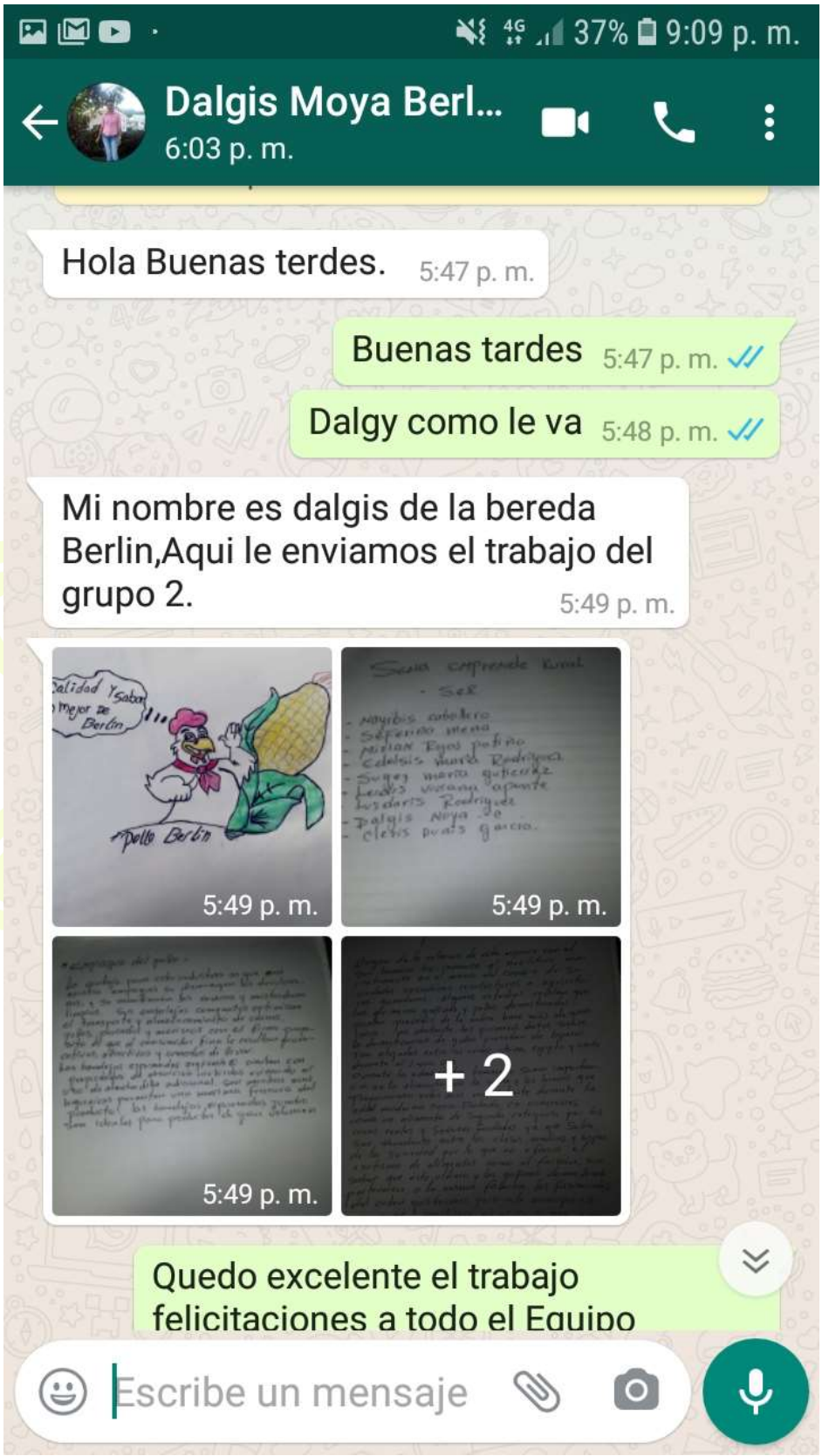




ANDRES ALFONSO MARTINEZ ROMERO
INSTRUCTOR: COMERCIALIZACION
aamartinez@sena.edu.co
3185462725



ANDRES ALFONSO MARTINEZ ROMERO
INSTRUCTOR: COMERCIALIZACION
aamartinez@sena.edu.co
3185462725



ANDRES ALFONSO MARTINEZ ROMERO
INSTRUCTOR: COMERCIALIZACION
aamartinez@sena.edu.co
3185462725