






















## Obligación 5.

### Evaluación de evidencias.

#### RAP45\_GA3\_AA3\_EV01\_IVO\_Taller exhibición de una categoría.

 VIDEO EXHIBICIÓN .mov 4 de mayo de 2026, 22:07	 Comentarios (0)	jueves, 7 de mayo de 2026, 17:12	 Cordial Saludo Jostien, Angie, Ana, Victoria, Yeimi:  Aprueban la evidencia!!! Se resalta que realizan la evidencia con base en el proyecto...	A
 Taller de exhibición de una Categoría..docx 13 de mayo de 2026, 21:13	 Comentarios (0)	jueves, 14 de mayo de 2026, 11:35	 Cordial Saludo Leidy, Argenida, Jeidy, Esther:  Aprueban la evidencia!!! Basan su evidencia en el proyecto formativo relacionado con ...	A
 WhatsApp Video 2026-05-04 at 10.34.08 PM.mp4 4 de mayo de 2026, 22:37	 Comentarios (0)	jueves, 7 de mayo de 2026, 15:56	 Cordial Saludo Alejandra, Miryam, Mayra:  La evidencia es Aprobada!!!Realizan la evidencia basados en su proyecto formativo de prendas ...	A
 TALLER DE EXHIBICIÓN.docx 6 de mayo de 2026, 19:33	 Comentarios (0)	miércoles, 6 de mayo de 2026, 20:05	 Cordial Saludo Angie y Gloria:  Buen trabajo y la evidencia se Aprueba!!!Se destaca que realizan su evidencia con base en el proyecto ...	A

 TALLER EXHIBICION DE UNA CATEGORIA.pdf 4 de mayo de 2026, 02:25	 <b>Comentarios</b> (0)	miércoles, 6 de mayo de 2026, 20:03	 <b>Cordial Saludo Gloria y Angie:</b>  <b>Buen trabajo y la evidencia se Aprueba!!!</b> Se destaca que realizan su evidencia con base en el proyecto ...	A
 WhatsApp Video 2026-05-04 at 10.34.08 PM.mp4 4 de mayo de 2026, 22:38	 <b>Comentarios</b> (0)	jueves, 7 de mayo de 2026, 15:55	 <b>Cordial Saludo Mayra, Alejandra, Myriam:</b>  <b>La evidencia es Aprobada!!!</b> Realizan la evidencia basados en su proyecto formativo de prendas ...	A
 grupo 1.mp4 4 de mayo de 2026, 15:41	 <b>Comentarios</b> (0)	jueves, 7 de mayo de 2026, 17:14	 <b>Cordial Saludo Yeimi, Angie, Jostien, Ana, Victoria:</b>  <b>Aprueban la evidencia!!!</b> Se resalta que realizan la evidencia con base en el proyecto...	A

**Cordial Saludo Natalia, Brigitte, Daniela:**

**Buen trabajo y la evidencia es Aprobada!!!** Se evidencia una clara definición del tipo de exhibición, para su caso mixta, combinando organización por beneficios, ingredientes y tipo de producto, facilitando la decisión de compra. También, se incluye el concepto de experiencia de marca, lo que aporta valor diferencial en el punto de venta, lo que permite atraer al cliente, educarlo y generar recordación. Incluyen exhibición en stand modular, que da flexibilidad, crecimiento de la línea de productos, mejora la visibilidad, y esto refuerza el posicionamiento del producto. En cuanto al material POP, con el uso del banner es importante que deje un mensaje claro y persuasivo que invite a que el cliente tome una decisión de compra, apoyándose también en artículos promocionales relacionados con los productos y la esencia de la marca.

Además, se destaca que proponen diferentes estrategias de demostración como pruebas gratuitas, experiencias virtuales y en vivo, que les permite mostrar los beneficios reales del producto, incrementando la confianza del cliente y reduciendo su incertidumbre ante lo que va a comprar.

En conclusión, la evidencia presenta un trabajo sólido y bien enfocado, con una propuesta coherente para productos de cuidado capilar especializado, destacándose especialmente la claridad en la estrategia de comunicación, el enfoque en la experiencia del cliente y la integración de herramientas modernas como redes sociales y pantallas digitales, reforzando la comunicación visual y moderna de la marca.

**Aspectos a tener en cuenta:**

- No queda claro si el producto es para el público en general, o un nicho específico, porque mencionan ambas cosas.
- Especificar la categoría de sus productos que son shampoo, que para su caso corresponden a la de cuidado personal o higiene.
- En la exhibición física importante incluir zonas calientes, templadas y frías.

**Nota: consultar la calificación de cada uno de los criterios en la Rubrica de Evaluación.**

Ana Milena Moreno Pinilla  
Instructora Vocera-Técnica

**Cordial Saludo Miryam, Alejandra, Mayra:**

**La evidencia es Aprobada!!!** Realizan la evidencia basados en su proyecto formativo de prendas urbanas- Urban Prime. Tienen definido el público objetivo al que se dirigen las estrategias de marketing y comunicación, lo que evita desperdiciar presupuesto, ayudando a definir estilos, canales de venta, lo que es clave para conectar emocionalmente con el consumidor. Tienen en cuenta las características del producto para definir la exhibición de la ropa en maniqués, lo que ayuda a mostrar el producto de forma realista y atractiva reduciendo la duda del cliente al momento de la compra, inspira combinaciones de outfits, invita al cliente a acercarse y explorar, y así se pueden generar ventas impulsivas.

Se destaca que utilizan diferentes tipos de comunicación que lo que busca es conectar con el cliente, hacer que este se identifique con la marca, llegando a más personas, así como música en el punto de venta para generar un ambiente urbano. También, es de resaltar el enfoque en la experiencia del cliente que lo que busca

que el cliente tenga la oportunidad de experimentar con diferentes looks, ya que en la moda urbana se busca expresar identidad y autenticidad, y una buena atención hace que la persona se sienta valorada y segura de su elección.

En general, se observa que lo que buscan con las estrategias de exhibición, material POP, comunicación es no solo promover la ropa urbana, sino que vender una actitud, una cultura y un estilo de vida, lo que influye directamente en la atracción de clientes y el aumento de las ventas.

**Aspectos a tener en cuenta:**

- Qué otros tipos de exhibición pueden tener para su ropa en el punto de venta, adicional a los maniqués.
- En lo que exponen de material POP es importante indicar en este que tipo de información incluirán, por ejemplo, nombre de la empresa, logos, beneficios del producto, características.
- Cuáles son las frases que conectan con el cliente, ejemplos.
- Cual es el contenido de las pantallas y en las redes sociales, alusivos a que?
- Importante tener una mejor visualización en la presentación del material POP diseñado, porque no se puede apreciar claramente las características de los mismos.

**Nota: Consultar resultado de Rubrica de Evaluación en cada uno de sus criterios.**

## **Evaluación juicios SOFIA PLUS.**

Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo	Funcionario que registro el juicio evaluativo
648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	15/05/2026 20.26 a	CC 30329266 - ANA MILENA MORENO PINILLA
648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	15/05/2026 20.26 a	CC 30329266 - ANA MILENA MORENO PINILLA
648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	15/05/2026 20.26 a	CC 30329266 - ANA MILENA MORENO PINILLA
648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	15/05/2026 20.26 a	CC 30329266 - ANA MILENA MORENO PINILLA
648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	15/05/2026 20.26 a	CC 30329266 - ANA MILENA MORENO PINILLA
648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	15/05/2026 20.26 a	CC 30329266 - ANA MILENA MORENO PINILLA
648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	15/05/2026 20.26 a	CC 30329266 - ANA MILENA MORENO PINILLA
648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	15/05/2026 20.26 a	CC 30329266 - ANA MILENA MORENO PINILLA