
	INSTITUCIÓN EDUCATIVA FE Y ALEGRÍA SAN JOSÉ					
	ESTRATEGIAS DE APOYO					
	COMPLEMENTARIAS		PLAN DE MEJORAMIENTO	X	PROMOCIÓN ANTICIPADA	
DOCENTE	RAÚL EDUARDO ORJUELA V.					
ÁREA	EMPREDIMIENTO			PERÍODO	1	
GRADO	DÉCIMO	FECHA DE ENVÍO		Abril 2026		
<p>Estimado estudiante de Fe y Alegría San José, la actividad programada en este formato deberá ser realizarla pensando en tu formación personal y en el desarrollo de tus competencias. Presentar el taller con los puntos aquí señalados es parte obligatoria del proceso, que consiste en la presentación de una evaluación escrita equivalente al 100% de la nota de recuperación. La evaluación será programada desde Coordinación.</p>						
ACTIVIDAD	Taller		Evaluación escrita 100 %			
Fecha de entrega	Día de la recuperación		Pendiente programación de Coordinación			
TALLER						
TENER EN CUENTA						
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Leer muy bien las indicaciones que se dan y tener muy presente la fecha de entrega ➤ El taller se presenta en hojas de bloc sin rayas, escrito a mano (del estudiante) y con márgenes en cada lado de 2.5 cm. La portada deberá presentar el título del trabajo – Nombre completo del estudiante – Grado - Área ➤ Ningún punto del taller se resuelve en el formato enviado, todo deberá ir en el trabajo escrito. ➤ Realizar del taller los TEMAS PENDIENTES COMPLETOS (es requisito para presentar el examen escrito) ➤ Para el día del examen escrito: traer el taller y el cuaderno al día ➤ La información sobre los temas a desarrollar está en el cuaderno ➤ No es transcribir información de Internet, debes seleccionar información precisa de varias páginas web 						
TEMA 1:						
EL MERCADEO						

► EL MERCADEO



Es un conjunto de acciones mediante las cuales una empresa estudia las necesidades o problemas característicos de un público, sea este una persona u otra empresa y a partir de ellos establece estrategias para descubrir cómo resolverlos a través de su producto o servicio.

Otra definición de mercadeo: es el conjunto de actividades destinadas a acercar a los clientes al producto, permitiéndoles satisfacer plenamente sus necesidades y expectativas como consumidores, algunas son...

- ✓ Identificar claramente las necesidades y deseos del consumidor.
- ✓ Identificar el tipo de cliente para que nuestro producto o servicio sea atractivo.
- ✓ Diseñar el tipo de producto o servicio que el consumidor desea.
- ✓ Ofrecerlos a un precio justo que el consumidor acepte plenamente.
- ✓ Ofrecer el producto en el lugar en donde el cliente pueda adquirirlos fácilmente.
- ✓ Anunciarlos y promocionarlos de manera que evite o provoque su compra.
- ✓ Garantizar al cliente su derecho a hacer reclamos cuando haya quedado insatisfecho.

En conclusión, el mercadeo me enseña a conservar y a aumentar mi clientela, también a promover las ventas de mi negocio.

¿Cómo se hacía mercadeo en sus inicios?

Se necesitaron grandes inventos durante la revolución industrial, como la imprenta, para que la publicación masiva de información permitiera a las personas conocer acerca de temas que iban más allá de lo que oían de otras personas.

La producción en serie de artículos permitió que las personas accedieran a la información que, aunque al principio era un lujo, gracias a la diversificación de mercado se volvió más asequible.

La radio y la televisión como medios de difusión masiva llevaron al estudio de características demográficas del público, una acción de mercadeo usada actualmente.

La aparición del teléfono en la década de los 70 trajo lo que conocemos como telemercadeo, una práctica vigente hasta hoy, querida y odiada por muchos.

Podríamos nombrar otras maneras de hacer mercadeo hace décadas, pero fue Internet lo que marcó un antes y un después en la práctica de acciones de mercadeo.

DIFERENCIA ENTRE EL MERCADEO Y LAS VENTAS

Las ventas son sólo el resultado esperado de un buen mercadeo, es decir, si se acertó al definir el producto o servicio, si se fijó el precio correcto, si el canal de distribución fue bien elegido y si se utilizó una publicidad efectiva.

... Se darán las ventas.





Las estrategias de mercado se fundamentan en llevar el producto o servicio indicado por el cliente al punto de venta preciso. Con el precio apropiado y la promoción acertada.

A practicar lo aprendido

ACTIVIDAD 1

1. ¿Cómo se define el mercadeo?
2. ¿Cuál es la función del mercadeo en una empresa?
3. Nombre cinco expectativas de los consumidores con respecto al mercadeo y explíquelas.
4. ¿Cuál es la diferencia entre el mercadeo y las ventas?
5. ¿Por qué es importante el mercadeo dentro de una empresa?

EL ENTORNO DE MI EMPRESA

La empresa es parte de la comunidad, pueblo, ciudad o país... por eso las cosas que sucedan allí pueden afectar positiva o negativamente a mi negocio...



Entonces las cosas que suceden afuera, constituyen mi entorno, debo saber cómo aprovecharlas para progresar sin ningún tropiezo.





DECISIONES DEL GOBIERNO

Debo estar atento a las nuevas tarifas de los servicios públicos, el IVA para algunos productos de la canasta familiar, el incremento al valor de la gasolina, ley seca en el fin de semana, el paro de los transportadores, las normas tributarias, etc. Para evitar sanciones.



EL CLIMA

También me preparo para las épocas de muchas lluvias o de intenso calor, porque los clientes cambian hábitos de consumo, con productos frescos, suaves, ligeros o abrigados, calientes, impermeables, según el clima en que nos encontremos.



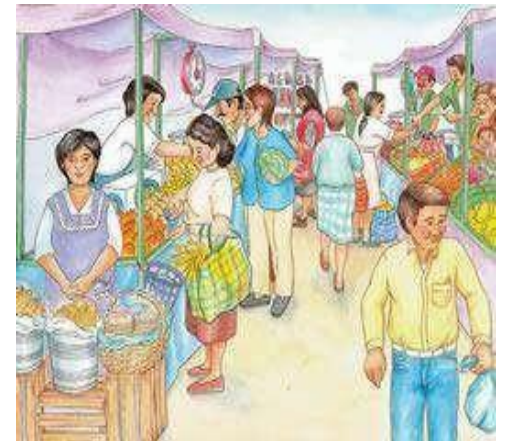
LA COMPETENCIA

Empezaré a averiguar qué negocios de mi barrio, pueblo o ciudad venden lo mismo que en mi empresa y me comparo con ello.



TEMPORADAS ESPECIALES

Estaré atento para surtir, organizar, exhibir y elaborar afiches, anunciando los productos que requieren los clientes en mi negocio según la temporada, ya sea la iniciación de clases, la semana santa, el día de la madre, la navidad, etc.



COSTUMBRES DE LOS CONSUMIDORES

Los clientes de mi empresa pueden ser de diversas regiones del país, por lo tanto, debo saber sus hábitos de consumo. Por ejemplo:

La gente de Bogotá usa ropa abrigada, consumen productos para el frío y poseen poco tiempo para estar en casa haciendo labores domésticas; a los paisas les gustan los frijoles, la arepa y son más descomplicados a la hora de vestir.

A practicar lo aprendido

ACTIVIDAD 1

1. Explique el gráfico que hay en la teoría “el entorno de mi empresa”.
2. Haga un mapa conceptual con el cual explique el entorno de mi empresa (decisiones del gobierno, clima, la competencia, temporadas especiales, costumbres de los consumidores).

