

	INSTITUCIÓN EDUCATIVA VILLA FLORA	CÓDIGO : ED-F-18	VERSIÓN 2
	Planeación Ejecución de Proyectos	FECHA: 03-02-2020	

NOMBRE DEL PROYECTO: Gobierno escolar y emprendimiento

Área Encargada: Ciencias Sociales y Tecnología

Nombre de la Actividad a realizar: Publicidad de mi proyecto familiar

Fecha de planeación: 3 de octubre Fecha de realización: Periodo 3

Marque el nivel al que va dirigido:

1 Periodo: **3 Periodo:** 0°,1° y 2° 3°,4° y 5° 6°y 7° 8° 9°
10° y 11°

3 Periodo: Primaria Bachillerato

Tiempo estimado: 2 horas

Propósitos u objetivos

- Diseñar y realizar publicidad creativa e innovadora que ayude a promocionar los productos realizados en proyectos familiares.

LA PUBLICIDAD DE LOS NEGOCIOS



Todo negocio por pequeño que sea necesita de una buena estrategia de publicidad para posicionarse en el mercado. Estas estrategias se centran en buscar ideas para vender los productos o servicios. La publicidad ha dejado de ser opcional para un negocio, y ha pasado a ser un elemento indispensable a la hora de competir en el mercado.

El éxito en el crecimiento de un negocio depende no solo del tiempo que se invierte en él, ni del capital con el que se cuenta, ni de los productos que se ofrecen, sino también de las ventas. La mejor forma de generar estas ventas es hacer que las personas se enteren de lo que estás vendiendo.

La publicidad es una forma de comunicación impersonal y de largo alcance, que intenta aumentar el consumo de un producto o servicio.

La finalidad de la publicidad en el caso de un producto nuevo, consiste en informar al público de la existencia de este. Si es un artículo con tiempo en el mercado se persuade para que sigan comprándolo y si es conocido, la publicidad trata de mantener viva la imagen de éste.

MEDIOS O CANALES DE PUBLICIDAD

Medios masivos: como la tv., la radio y los periódicos, las revistas la internet y el cine.



Medios complementarios: como vallas, carteles, volantes y anuncios.

Medios alternativos: correo electrónico, o avisos impresos adheridos a un objeto.



Toda campaña publicitaria debe contener los siguientes elementos:

- **Atención.** La publicidad tendría que ser llamativa y captar la atención del público, o será ignorada e inefectiva.
- **Interés.** Debe generar luego interés por lo ofrecido, o se perderá de inmediato la atención capturada. Debe ser convincente.
- **Deseo.** Debe despertar un deseo de adquisición o de consumo en el público.
- **Acción.** Debe movilizar al público hacia la compra.

Fuente: <https://www.caracteristicas.co/publicidad/#ixzz6a8cRwpC7>

LIDERAZGO FAMILIAR Y TOMA DE DECISIONES

Cuando hablamos de liderazgo dentro de las empresas familiares, no podemos dejar de lado al líder familiar, que puede o no ser el mismo que el líder dentro de la compañía.

En ambos casos, esta figura tiene la responsabilidad de generar un interés de los integrantes por el negocio que vaya más allá de los beneficios económicos que estos pudieran obtener de la empresa.

El papel del líder es crucial dentro de una familia, fundamentalmente si esta familia posee una entidad generadora de riqueza como es una empresa. Un buen líder procura la cohesión familiar y garantiza con ello la estabilidad del negocio

Uno de los asuntos que genera mayor dificultad en las empresas familiares es el proceso de toma de decisiones dentro de la empresa. No hay duda que con el nacimiento de la empresa, su fundador es quien ostenta total autonomía y poder para decidir sobre los asuntos complejos, importantes y hasta los banales. Como dice el dicho “que mande bien, que mande mal, pero que mande”. A esta situación, en argot político podríamos llamarlo como una autocracia, es decir, el gobierno concentrado en una sola persona con el poder suficiente para tomar todas las decisiones.

Sí, esta situación es compleja para el fundador, no lo es menos para la familia que en cualquier momento deben tomar decisiones sin el consejo o acompañamiento. Es importante resaltar que la relación de hermanos es el vínculo personal más largo en la vida de cualquier individuo, mucho más que con los padres, hijos o parejas sentimentales. Por lo tanto, dicha relación, que está sujeta a conflictos y diferencias, se debe trabajar frente a la empresa familiar para que las decisiones que se tomen, se logren por consenso. De esta forma, lo que se busca es que las mismas no tengan que someterse a votación, evitando de esta forma la figura de ganadores o perdedores, en situaciones que pueden deteriorar al mismo tiempo la relación personal. Es así que en sociedades familiares, se debe pactar que las decisiones se logren de esta forma en primera instancia, privilegiando el interés general, por encima del personal.

<http://duportabogados.com/toma-decisiones-empresas-familiares/>

Actividades

1. Diseña y elabora dos tipos de publicidad y asegúrate de que tenga todos los elementos necesarios para dar a conocer tu negocio familiar.
2. Mediante un escrito corto explica cómo se tomaron las decisiones en familia para llevar a cabo la idea de la publicidad.

Docentes Responsables: Paula Andrea Zapata Zapata y Janeth Ospina Campiño. Gloria Rios