



DOCENTE

ANA LIGIA AYALA ESTUPIÑAN

ASIGNATURA - GRADO

METODOLOGIA DE PROYECTOS GRADOS 9 A Y B

INSTRUMENTACIÓN DIDÁCTICA

A. LO QUE SABEMOS

Estudiantes del grado novenos seguimos con nuestro tema el **MARKETING**, como buscar formas de vender o comercializar nuestra idea de negocios, que hemos consultado y como pensamos comercializar nuestro proyecto

B. APRENDAMOS ALGO NUEVO

Compañero de noveno, copia en el cuaderno los siguientes conceptos, los cuales te ayudaran a resolver la guía
Cuando tengas toda la información para tu plan de mercadeo, puedes elaborar un plan de ventas para los primeros doce meses.
Si has trabajado en un negocio similar entonces ya tienes idea de cómo funciona el mercado y puedes estimar tus ventas de manera más fácil.
Si no conoces el mercado de tu negocio, entonces compáralo con otros negocios similares para que puedas descubrir cuánto venden tus competidores cada mes.

Planificar el número de unidades a vender te ayudará a:

- Fijar tu meta de ventas. Recuerda que hay meses que puedes vender más.
- Fijar las inversiones, especialmente de equipos y maquinaria. Cuando un negocio es nuevo, generalmente las ventas son bajas durante los primeros meses.

EL COMERCIO ELECTRÓNICO: OPORTUNIDAD SIN LÍMITES

La Internet es uno de los grandes inventos y descubrimientos de las dos últimas décadas.
Esta herramienta ha revolucionado el mundo y nos abre nuevas e infinitas posibilidades para hacer negocios.
En este caso la plaza es el ciberespacio. La Internet te permite estar comunicado en todo momento y en cualquier lugar, porque acceder a ella es sencillo, y puedes conectarte desde tu casa, una cabina pública o desde tu celular.

Por estas cualidades, hacer negocios a través de Internet resulta una opción interesante. Gracias a la Internet es posible entrar al mundo del “comercio electrónico” donde no existen fronteras. Puedes tener clientes de todo el mundo y los costos son relativamente bajos.



REPÚBLICA DE COLOMBIA

Departamento de Arauca

Institución Educativa

AGROPECUARIO MUNICIPAL

DANE: 381001002035 ICFES: 050302 NIT: 800170889-0

RESOLUCIÓN No 3071 DE 23 OCTUBRE DE 2023



Algunos expertos dicen que “se puede hacer negocio mientras duermes”

Considerando este contexto, puedes evaluar las opciones de crear tu propio espacio web (página web) o integrarte a las cadenas de comercialización electrónica (tiendas virtuales).

En ambos casos requieres lo siguiente

- Definir los productos o servicios que vas a comercializar.
- Definir el mercado al que te vas a dirigir (cobertura nacional o internacional) n
- Averiguar los costos y mecanismos de envío de los productos y/o servicios, sobre todo si es fuera del país. n
- Averiguar cómo funcionan los mecanismos de pago y entrega, y las condiciones de seguridad para las transacciones

La comercialización es la forma como hacemos llegar los productos o servicios del emprendimiento al mercado, al consumidor

Es el canal que pone en contacto ambos extremos del negocio: el producto o servicio y el consumidor.

Aquí, podemos contar con las TIC como apoyo y gran aliado.

Las redes sociales e internet se han venido convirtiendo en canales de información, en espacios para la compraventa de productos y servicios para todo tipo de empresas.

Utilizar las TIC para el proceso de comercialización del emprendimiento facilita el manejo de los productos y servicios. A través de la tecnología se pueden mostrar catálogos, recibir pedidos y pagos, coordinar la entrega por medio de un sistema de domiciliarios propios o externos, entre otras tantas posibilidades.

La importancia de las redes sociales en las ventas radica en la utilidad para conseguir y fidelizar clientes en esas plataformas. Las redes sociales cumplen un rol esencial en ventas porque fomentan la conexión directa con clientes y posibles clientes potenciales. Además, permiten conocer mejor al público objetivo y crear estrategias para segmentos de interés.

C. EJERCITEMOS LO APRENDIDO

Según lo anterior podemos contestar las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es la importancia de las redes sociales en las ventas?
- 5 beneficios de tener presencia en redes sociales.



REPÚBLICA DE COLOMBIA

Departamento de Arauca

Institución Educativa

AGROPECUARIO MUNICIPAL

DANE: 381001002035 ICFES: 050302 NIT: 800170889-0

RESOLUCIÓN No 3071 DE 23 OCTUBRE DE 2023



- ¿Qué importancia tienen las redes sociales en el emprendimiento?
- Elabora el folleto de tu idea de negocios, debe llevar el logo, un lema, que productos venden, quienes son los socios, a quien va dirigido su producto, donde los pueden encontrar entre otros puntos.

D. APLIQUEMOS LO APRENDIDO.

estudiantes después de analizar el tic para el marketing de productos, podemos decir que existen ventajas y desventajas

El propósito de hacer marketing en redes sociales es generar clientes potenciales y ventas mediante la creación de contenido. Las estrategias pueden ayudar a mejorar o incrementar las relaciones con la audiencia, a mejorar la lealtad hacia la marca, e incluso a generar conversiones.

Es imposible negar el impacto que tienen las redes sociales en el mundo de la mercadotecnia, en realidad, apoyarse y trabajar en estas plataformas, actualmente, es una de las técnicas más interactivas y eficientes para el crecimiento de un negocio.

Esto no convierte al marketing en redes sociales en un método infalible, sus inconvenientes pueden ir desde la pérdida de tiempo hasta brechas de seguridad, y es vital estar al tanto de esto.

- **Los comentarios negativos están abiertos al público:** al tener una página en cualquier red social, las publicaciones, las reseñas y los comentarios que cualquier persona escribe son visibles para todos, es verdad que ahora es posible ocultar comentarios, pero es muy evidente cuando una página lo hace y eso genera desconfianza. Por otra parte, las reseñas, evaluaciones o críticas negativas que se dejan en las páginas, no se pueden editar o eliminar.
- **Es muy fácil dañar la reputación o imagen de una marca:** basta con crear contenido viral negativo para perjudicar a un negocio, o incluso, es muy sencillo que a los expertos en marketing se les escape un error de publicación, los usuarios lo detecten y se haga todo un caos.
- **Se requiere de una buena gestión para evitar la pérdida de tiempo:** uno pensaría que hacer marketing en redes sociales consiste únicamente en publicar y responder mensajes, pero no es así. El social media marketing está repleto de detalles y es importante dedicarle tiempo a todo lo que una estrategia conlleva, desde realizar publicaciones, manejar clientes, hasta resolver diferentes problemas. La planeación de contenido es clave.

EVALUACION:



REPÚBLICA DE COLOMBIA
Departamento de Arauca
Institución Educativa
AGROPECUARIO MUNICIPAL
DANE: 381001002035 ICFES: 050302 NIT: 800170889-0
RESOLUCIÓN No 3071 DE 23 OCTUBRE DE 2023



El proceso de verificación de aprendizajes se realizará al reestablecer el proceso académico de forma presencial, por lo tanto, **NO** es necesario enviar imágenes, videos o demás formatos al docente titular de la asignatura.

FIRMA DEL DOCENTE: _____

FIRMA DEL COORDINADOR: _____

**NOTA
PARA RESOLVER DUDAS
ESCRIBIR AL WASAP 3173914053
NO SE ENVIAN GUIAS, SE PRESENTA
EN EL CUADERNO, AL RETORNAR A CLASE.**