



Alumno: Rudy David Pérez González

Profesor: Ing. Darely Eunice Santizo Gutiérrez

Actividad: plan de medios publicitarios

Materia: Relaciones Públicas

Grado: 7° Cuatrimestre LAE

Grupo: "A"

Frontera Comalapa Chiapas a 8 de diciembre de 2021.

EMPANADAS EL BUEN SABOR



Es una empresa que quiere lograr satisfacer las necesidades de los clientes, con las deliciosas y ricas empanadas, también acompañadas de unas ricas aguas naturales, no solo las empanadas si no también con verduras que ayuda a nuestra salud.

ANALISIS FODA

FORTALEZAS:

- buenos precios
- buena higiene
- servicio de calidad

OPORTUNIDADES:

- buen recibimiento hacia al cliente
- conceder el gusto

DEBILIDADES:

- A veces se queman
- Las empanas puede salir con mucho aceite, cosa que a veces no es de agrado a los clientes

AMENAZAS:

- Competidores
- Amplitud del local

OBJETIVOS

- Ser una empresa muy recomendable que pueda satisfacer las necesidades del cliente.
- tener varios locales.
- Ser una empresa muy competitiva.
- Una empresa que brinde mayor enfoque en los clientes.

ANÁLISIS DE TARGET

“Empanadas el buen sabor” ofrece empanadas y bebidas naturales, es apto para todo el público.

MENÚ DE CALIDAD:

Es para niños y adultos.

- Empanada de frijol con queso
- Empanada de tinga
- Empanada de carne molida
- Empanada de papa con pollo

AGUAS NATURALES:

- Agua de piña
- Agua de melón
- Agua de sandía
- Agua de naranja

ESTRATEGIA

le puse así, porque, es un nombre llamativo y hace que las personas tengan la curiosidad de probarlas.

No solas de probarlas, si no que el producto tiene que ser una buena presentación para al cliente.

ESTRATEGIA:

- Dar a conocer mi producto en varias plataformas
- Servicios a domicilio
- Tener una página oficial donde puedan tener acceso para los productos
- Hacer cambios de presentación en el local
- Tener un día especial de precios.

MEDIOS PUBLICITARIOS

A través de medios publicitarios es más fácil de dar a conocer mi producto, porque hoy en día las personas también son parte de ello.

- Medios de comunicación: televisión y celulares
- Redes sociales: Facebook y WhatsApp
- Radio
- Perifoneo

CANALES:

Dar a conocer mi producto a través de los canales de publicitarios

- Redes sociales y publicidad
- Notas de prensa

DEFINIR FORMATOS

Hay cuatro formas de dar a conocer mi producto, las cuales son seguras y que pueden llegar a conocer el menú desde sus casas o donde se encuentren.

- Formato de redes sociales: Las redes sociales son comunidades formadas por diferentes usuarios y organizaciones que se relacionan entre sí en plataformas de Internet.
- Formato de televisión: La televisión como tal, también llamada “caja tonta”, se ha convertido en un electrodoméstico imprescindible en cualquier hogar ya que gracias a él los ciudadanos no sólo estamos informados de cuando acontece en nuestra ciudad y en el resto del mundo, sino que además podemos divertirnos, culturizarnos y entretenernos.
- Formato de radio: La radio es un medio de comunicación que ha conseguido mantenerse vigente durante décadas a pesar del surgimiento de competidores más sofisticados, tales como la televisión y el contenido digital en general.

ASIGNAR UN PRESUPUESTO
AREAS *PRESUPUESTO*

<i>MARKETING</i>	120,000.00
<i>GASTOS FIJOS</i>	300,000.00
<i>GASTOS VARIABLES</i>	130,000.00
<i>PUBLICIDAD</i>	100,000.00
<i>VENTAS</i>	150,000.00

CALENDARIO TIMING

Es importante dar a conocer el calendario para que el público pueda venir y, sepa las especialidades que habrá durante la semana.

DÍAS				
Lunes	Presentación del menú	Presentación del menú	Publicidad	
Martes	Compartir noticias	Descuento de aguas naturales	Descuento de aguas naturales	
Miércoles	Actualización de la página web	Actualización de la página web	Actualización de la página web	
Jueves	Juegos	Programas	Videos	Fotos
Viernes	Promoción	Promoción	Promoción	Promoción