



**Mercadotecnia**

**Nombre: Andrea Altuzar Villatoro**

**Grado y grupo: 8 A**

**Número de lista: 1**

**Actividad: Mapa conceptual de la tercera unidad**

**Fecha: 8 de marzo del 2024**

# Comunicación en nutrición

## Etapas del proceso de ventas

Consta de 6 pasos

Buscar clientes

Iniciar la relación

calificar al cliente en perspectiva

presentar el mensaje de la venta

Cerrar la venta

Dar servicio a la venta

## Ley Federal de Protección al Consumidor

Establece reglas y alineamientos

Para la seguridad del consumidor

Debe incluir

Información clara del producto

Etiquetado nutricional o lista de ingredientes

Publicidad no engañosa

No inducir a hábitos no saludables

No alterar la información del producto

## Rótulos nutricionales

Información que debe contener

Etiquetado frontal

Señalar

• Grasa saturada • Otras grasas •  
Azúcares totales • Sodio • Energía

Excentos del etiquetado

Productos de un solo ingrediente

Que tengan como propósito servir de regalo o artículo decorativo en sí mismo

Alimentos y bebidas no alcohólicas con <1% de aporte E

Productos con leyenda "No etiquetado para su venta individual"

Productos a granel

## **Bibliografía**

**Universidad del Sureste, Uds. Antología de mercadotecnia  
nutricional, unidad 3. Recuperado el 8 de marzo del 2024.**