NOMBRE DE LA ALUMNA: JIMENA MIRANDA VALDEZ.

CUATRIMESTRE Y GRUPO: SEXTO CUATRIMESTRE; GRUPO “A”.

NOMBRE DE LA MAESTRA: SISSY ALEXANDRA YAÑEZ PINTO.

UNIVERSIDAD: UDS, UNIVERSIDAD DEL SURESTE.

Fue una experiencia muy bonita y nueva de aprender, aunque hubo integrantes del equipo que trabajaron más que otros; dejando de lado lo antes mencionado, al momento de presentar la empresa sentí emoción y curiosidad al saber si íbamos a vender y ganar algo de lo que pagamos en los ingredientes para hacer el producto en venta.
En nuestro equipo funcionó la comunicación, al largo plazo se podría mejorar más el apoyo constante del los integrantes de la empresa al hacer múltiples actividades y que se note más interesados algunos integrantes al hacer que funcione la empresa.
Durante todas las clases del cuatrimestre aprendimos a implementar algunas estrategias que ayudaron a llamar más la atención de los clientes, como tener una botarga en donde diferenciaría la empresa de otros rivales, también como tener la decoración llamativa para llamar la atención de los futuros clientes o en hacer una actividad y regalar algo a cambio; se usaron términos como: misión, visión, objetivos, estrategias,FODA, e incluso de hizo dos cuadros de actividades promocional.
Personalmente desarrolle habilidades como tener que planear el como va a funcionar la empresa y tener en cuenta los tiempos que se va haciendo cada actividad para hacer que la empresa prospere; sin duda alguna al experimentar la “expo emprende” me ayudaría a vender algún producto veterinario, como anunciarlo y saber diversas opciones de como hacer que el producto llegue a clientes interesados a la ganadería; y no necesariamente un producto veterinario, ya que puedes vender algún producto más.

Aprendí que no necesariamente puedes vender algún producto relacionado a tu rama de estudios, si no que puedes vender o anunciar algún otro producto fuera de tu rama de estudios.