PROGRAMA DE EDUCACIÓN
MÉDICO VETERINARIO Y ZOOTECNIA

DOCENTE

YAÑEZ PINTO SISSY ALEXANDRA

TRABAJO

EXPO

MATERIA

ACCION PROMOCIONAL

ESTUDIANTE

MANUEL CALVO SANTIAGO

FECHA DE ENTREGA

30 DE JULIO DE 2025

Mi descripción de experiencia personal en la expo emprende.

¿Cómo vivieron la actividad? ¿Qué sintieron al presentar su emprendimiento?

Participar en la expo fue una experiencia muy bonita. Al principio sentí nervios ya que era nuestra primera vez presentando nuestro producto frente de nuestros compañeros de la universidad. Y cuando comenzamos a contar de nuestra paleta de hielo de, la preparación y los sabores que elegimos, todo fluyo mucho mejor.

No solo nos ayudó ganar confianza, sino que también aprendimos explicar nuestro producto. Nos sentimos orgullosos al ver que las personas se interesaban, hacia preguntas y probaban las muestras con curiosidad.

Conocimientos aplicados durante la actividad.

¿Qué conceptos aprendidos durante el cuatrimestre aplicaron en la presentación?

Mencionar al menos tres temas vistos en clase

Durante la realización de nuestra actividad de venta de paleta de helado en la expo, aplicamos diversos conceptos aprendidos a lo largo del parcial.

En la limitaciones de la promoción: Esto nos llevó a enfocarnos en estrategias de promoción directa, como degustaciones gratuitas y carteles sencillos evitando medios costosos.

Criterios sobre previsión de ventas: Nos permitió prepara la cantidad adecuada de producto para evitar perdida del producto.

Organización de la estructura de venta: Para atender de forma mas eficaz y nos distribuimos tareas entre los integrantes del equipo: Algunos se encargaron de preparar y servir las paleta de helado , otros de cobrar y dar cambio, otros de usar botarga para llamar más la atención. Esta organización facilito un servicio rápido y ordenado, mejorando la experiencia del clientes.

Fortalezas y áreas de oportunidad del trabajo en equipo.

¿Qué funcionó bien en su equipo? ¿Qué podrían mejorar para futuros proyectos?

Fortalezas del trabajo en equipo

Comunicación efectiva: Nos coordinamos bien para repartir funciones como atender a los clientes, preparar la paleta de helado y manejar el cobro, lo que permitió que el servicio fuera éxito.

Actitud positiva: Todos mantuvimos una buena disposición en la venta, lo que genero confianza entre los vendedores y los clientes.

Creatividad: Logramos presentar la paleta de helado de manera atractiva y llamativa, lo que ayudo a captar la atención del público.

Responsabilidad compartida: Cada uno del integrante cumplió con su tarea sin necesidad de supervisión constante, demostrando su compromiso.

Áreas de oportunidad

Mejorar la promoción previa: Pudimos haber usado mas redes sociales o publicidad dentro del evento para atraer mas clientes desde inicio.

Que funciono bien

- *La unión del equipo y la actitud colaborativa.
- *La presentación atractiva del producto.
- *La atención rápida y amable a los clientes.

Mejorar el proyecto

- *Preparar con más tiempo la cantidad necesaria de insumos.
- *Promocionar el producto antes y durante el evento para aumentar las ventas.
- *Repartir mejor los turnos y funciones para que todos tengan la misma carga de trabajo.

Impacto personal y profesional.

¿Qué habilidades desarrollaron?

¿Cómo creen que esta experiencia les servirá en su vida profesional como veterinarios con perfil emprendedor?

Durante la actividad de venta paleta de helado desarrollamos varias habilidades importantes:

Comunicación efectiva: Aprendimos acercarnos a diferentes tipos de clientes, explicar el producto de forma clara y atractiva y responder preguntas o dudas que tengan los clientes.

Trabajo en equipo: Coordinamos tareas o actividades, distribuimos muy bien las actividades

Manejo de recursos y administración: Planificamos cantidades de insumos, control de costos y precios, llevamos un registro de ventas.

Creatividad y promoción: Diseñamos estrategias para llamar la atención de los compradores, como decoraciones, ofertas y presentaciones atractivas.

Esta experiencia nos ayudara en nuestra futura vida profesional como médicos veterinarios no solo atenderemos animales, sino que también podemos desarrollar nuestros proyectos propios, como clínica, tiendas de producto, que es primordial saber vender una idea de o producto, manejar costo, organizar un equipo y adaptarse a los cambios del mercado.

Conclusión

En la participación en la Expo fue más que vender un producto: Fue demostrar que, trabajando juntos, podemos transformar una idea en algo real.

Reflexión final

Lo que más valoramos de haber participado fue descubrir nuestras capacidades para innovar, trabajar en equipo y superar retos. Fue una oportunidad para crecer no solo como estudiantes, sino como futuros emprendedores comprometidos con nuestras metas.