



NOMBRE DEL ALUMNO: NERI RAMÍREZ ÁLVAREZ

NOMBRE DEL TEMA: Experiencia Personal En La Expo Emprende de nuestro proyecto de venta de quesos

PARCIAL: 4

NOMBRE DE LA MATERIA: ACCION PROMOCIONAL

NOMBRE DEL PROFESOR: YAÑES PINTO SISSY ALEJANDRA

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

CUATRIMESTRE: 6

Experiencia Personal En La Expo Emprende de nuestro proyecto de venta de quesos

La experiencia personal que tuve durante la expo, fue muy entretenida pues ya que a nuestro proyecto en lo personal fue muy llamativo por toda la producción que se le hizo, las personas tenían mucha curiosidad en ir a ver nuestra área y al mismo tiempo probar y comprar nuestro producto.

como fue la primera vez que realizamos algo así, causo mucha emoción al ver como algunas personas les gusto nuestro producto y nos pidieron ser clientes mayoristas, durante todo el transcurso de la expo, fuimos brindando información relevante de nuestro producto, desde cómo se realiza todo el proceso de hacer el producto hasta como llegan a diferentes lugares de diferentes sucursales, durante todo el inicio y desarrollo de la actividad nos dimos cuenta como los puntos vistos en clase fueron esenciales para llamar la atención, ya que nos ayudó mucho para tener más facilidad de palabras.

Algunos conceptos que utilizamos fueron los incentivos los cuales se realizaron por medio de un descuento de 20 pesos para producto, ya que es el precio que le manejamos a los mayoristas. Al mismo tiempo tuvo relación con el marketing.



Temas que nos ayudaron mucho para ofrecer nuestro producto fueron ofertas, muestras, eventos presenciales, y la presentación visual.

Pues en la oferta realizamos el descuento del producto, en la muestra dimos a probar nuestro producto, el evento fue presencial así tuvimos la oportunidad de presentar nuestro producto físicamente frente a un público extendido, y pues lo último cada persona miraba personalmente todas las ventajas del producto.

La forma de organizarnos funciono muy bien en nuestro equipo ya cada integrante se preparó para el área asignada y pues así no tuvimos complicaciones al momento de4 hablar con los clientes tratamos de ser claros y precisos y en su momento requerido persuadimos a los clientes, no forzamos el cierre de venta simplemente dimos a conocer que prueben la calidad del producto y esperar a que nos llamen los clientes interesados.

Podemos mejorar en el aspecto de ser más amables pues ya que fue nuestra primera presentación por momentos estuvimos un poco apresurados en algunas indicaciones.

Desarrollamos la habilidad de enfrentar un público más extenso ya que nos había tocado presentar nuestro producto con menos personas, eso fue emocionante por que no sabíamos cómo iban a recibir nuestro producto o si les llamaría la atención, que al final de cuenta fuimos bien calificados por la calidad presentada. En un futuro más adelante este tipo de exposiciones nos ayuda muchos porque con la experiencia adquirida vamos teniendo más facilidad de palabras, y nos vamos relacionando más con los productos que vendemos.

Lo que más valoro fue la ayuda de nuestra asesora durante todo el cuatrimestre ya que gracias a ello tuvimos la facilidad de expresarnos con palabras relacionadas a la estrategia de venta, que tu producto sea bienvenido en el mercado es una experiencia bonita.

