**Propuesta de Actividad: Estrategias de Venta para Productos de Emprendimiento Estudiantil**

**💡 Justificación de la Actividad**

El emprendimiento no solo se trata de tener una buena idea, sino también de saber cómo venderla. Esta actividad busca que cada estudiante pueda aplicar los conocimientos adquiridos sobre emprendimiento y economía en una experiencia práctica de venta real, permitiendo así fortalecer sus habilidades comerciales, comunicativas y organizativas.

**🎯 Objetivo General**

Promover la aplicación de estrategias de venta para que los estudiantes comercialicen sus productos o servicios emprendedores, desarrollando competencias en comunicación, marketing y negociación.

**🎯 Objetivos Específicos**

* Fomentar el espíritu emprendedor a través de una actividad práctica de venta.
* Aplicar técnicas y estrategias de marketing y atención al cliente.
* Incentivar la creatividad para la presentación y promoción de productos.
* Desarrollar habilidades sociales y comerciales para interactuar con posibles clientes.

**🛠️ Estrategias de Venta Propuestas**

1. **Presentación atractiva del producto:**
   * Cuidar el empaque o exhibición.
   * Mostrar el producto de forma limpia, ordenada y visualmente llamativa.
   * Usar nombres creativos o distintivos.
2. **Uso de argumentos de venta:**
   * Explicar claramente el valor y beneficio del producto.
   * Resaltar lo que hace único al producto (precio, calidad, utilidad, sostenibilidad, etc.).
3. **Promociones y descuentos:**
   * Ofrecer combos (2x1, descuentos por cantidad).
   * Regalar muestras pequeñas para atraer al cliente.
4. **Atención al cliente:**
   * Tratar al cliente con respeto, amabilidad y entusiasmo.
   * Escuchar sus necesidades y responder sus dudas con claridad.
5. **Publicidad en redes sociales o mediante carteles:**
   * Crear afiches, flyers o videos breves para promocionar los productos días antes.
   * Compartir la información con familiares, amigos y en redes del colegio.
6. **Demostraciones en vivo:**
   * Hacer pequeñas pruebas o demostraciones si el producto lo permite (comida, productos artesanales, etc.).
7. **Control de costos y ganancias:**
   * Llevar un registro de materiales usados, costos y ventas para calcular utilidad.

**📆 Organización de la Actividad**

* Cada grupo o estudiante deberá preparar su stand de venta.
* El evento podrá desarrollarse en un espacio común de la institución.
* Se invitará a docentes, estudiantes, familiares o personal administrativo como público y clientes.
* Se valorará el trabajo en equipo, la creatividad, el cumplimiento de las estrategias y los resultados obtenidos.

**Estrategias de Venta para Productos de Salud, Alimentos, Bebidas, Dulces y Postres**

**🥦 1. Productos de Salud con Materia Prima Orgánica**

**Ejemplos:** infusiones, jabones artesanales, cremas, suplementos naturales, aceites esenciales.

**Estrategias:**

* **Enfocar el discurso en beneficios para la salud:** “Reduce el estrés”, “mejora la digestión”, “cuida tu piel”.
* **Resaltar que son productos naturales y libres de químicos.**
* **Muestra de certificaciones o ingredientes conocidos:** usar términos como *100% natural*, *sin conservantes*, *eco-amigable*.
* **Demostraciones en vivo o muestras gratuitas pequeñas.**
* **Usar empaques ecológicos o biodegradables.**
* **Testimonios o citas de clientes anteriores.**
* **Ofrecer combos de productos para el cuidado personal.**

**🍞 2. Productos Alimenticios Artesanales**

**Ejemplos:** panes, mermeladas, snacks saludables, galletas caseras.

**Estrategias:**

* **Ofrecer degustaciones pequeñas.**
* **Destacar que son preparados artesanalmente y con ingredientes frescos.**
* **Promocionar la historia detrás del producto** (familiar, receta tradicional, etc.).
* **Combos especiales o “paquetes desayuno”.**
* **Ofrecer productos por encargo o personalizados.**
* **Promociones “2 por 1” en productos cercanos a su fecha de vencimiento.**

**🥤 3. Bebidas Naturales y Refrescantes**

**Ejemplos:** jugos naturales, infusiones frías, té helado, kombucha, bebidas energéticas naturales.

**Estrategias:**

* **Destacar los beneficios saludables:** sin azúcar, antioxidantes, energía natural.
* **Servir en envases llamativos o reutilizables.**
* **Etiquetas con frases motivadoras o ecológicas.**
* **Combinar con alimentos y ofrecer combo.**
* **Crear un “menú del día” o “sabor destacado”.**
* **Descuentos en la segunda unidad.**

**🍬 4. Dulces y Postres Caseros**

**Ejemplos:** pasteles, brownies, cupcakes, caramelos artesanales.

**Estrategias:**

* **Decoración llamativa del producto y del stand.**
* **Colocar nombres creativos a los postres:** “Brownie alegría”, “Galleta abrazadora”.
* **Ofrecer promociones como “compra 3 y lleva 1 gratis”.**
* **Hacer combos de regalo o cumpleaños.**
* **Vender por unidad o por caja.**
* **Personalizar postres con dedicatorias o decoraciones.**

**📣 Estrategias Generales Complementarias**

* **Códigos QR para pedidos o redes sociales.**
* **Uniforme o delantal con el logo del emprendimiento.**
* **Música suave para atraer al público.**
* **Lema o frase que identifique el producto.**
* **Tarjeta de fidelización para próximas compras.**

**“VENDE TU EMPRENDIMIENTO CON ESTRATEGIA”**

**🎯 Objetivo General:**

Desarrollar en los estudiantes habilidades básicas de marketing, ventas y comunicación, aplicadas a sus propios emprendimientos, para mejorar su posicionamiento y aumentar sus posibilidades de venta.

**🧩 Contenido del Taller con Conceptos y Ejemplos**

**1. Técnicas de Venta**

**Concepto:** Estrategias utilizadas para convencer al cliente de adquirir un producto.

**Ejemplos prácticos:**

* Técnica AIDA (Atención, Interés, Deseo, Acción)
* Escucha activa al cliente y respuestas enfocadas en beneficios.
* Técnica de "compra impulsiva": colocar productos cerca del punto de pago.

**1. Técnica AIDA**

Es una de las técnicas más famosas y se usa para **guiar al cliente desde el primer contacto hasta la compra**.

**¿Qué significa AIDA?**

* **A**tención: Llama la atención con algo visual o verbal.  
  📌 *Ejemplo:* Un empaque colorido, un cartel llamativo o una frase como “¡Solo por hoy!”
* **I**nterés: Haz que el cliente se interese mostrando una ventaja.  
  📌 *Ejemplo:* “Este jugo es 100% natural, sin conservantes.”
* **D**eseo: Despierta el deseo, haciendo que quiera tenerlo.  
  📌 *Ejemplo:* “Imagínate tomar esto en un día caluroso, ¡te refresca y te cuida!”
* **A**cción: Invítalo directamente a comprar.  
  📌 *Ejemplo:* “Llévate el combo por solo $2, ¡últimas unidades!”

**2. Publicidad**

**Concepto:** Conjunto de acciones para dar a conocer un producto o servicio.

**Ejemplos prácticos:**

* Afiche o volante con información llamativa.
* Video corto para redes sociales mostrando el producto.
* Promoción boca a boca entre estudiantes o familiares.

**PUBLICIDAD**

**✅ ¿Qué es la publicidad?**

La publicidad es el **conjunto de herramientas, mensajes y acciones que usamos para dar a conocer un producto o servicio**, de forma que más personas lo vean, lo recuerden y se animen a comprarlo.

En otras palabras, **es cómo presentamos nuestro producto al mundo** para captar la atención de posibles clientes y generar ventas.

**💬 ¿Por qué es importante?**

* Ayuda a que **más personas conozcan el producto**.
* Hace que el cliente **recuerde la marca** y se interese.
* Permite **diferenciar tu producto de la competencia**.
* Influye en la **decisión de compra** de los consumidores.

**🎯 Formas prácticas de hacer publicidad en un emprendimiento estudiantil**

**1. 📰 Afiche o volante publicitario**

Un afiche o volante debe ser **atractivo visualmente y contener información clara** sobre lo que vendes.

📌 *Ejemplo práctico:*

* Un afiche de postres saludables con imágenes del producto, el precio, beneficios (“sin azúcar”, “hecho con avena y frutas”), y contacto.

**Tips:**

* Usa colores llamativos, letras legibles.
* Incluye imágenes reales del producto.
* Añade un eslogan corto: *“¡Natural y delicioso!”*

**2. 🎥 Video corto para redes sociales**

Hacer un video de **20 a 60 segundos** mostrando tu producto en acción es una excelente manera de atraer a más personas.

📌 *Ejemplo práctico:*

* Un video mostrando cómo se prepara un jugo orgánico, con música alegre, subtítulos y frases como:  
  “Fresco, saludable y delicioso... ¡pruébalo hoy!”

**Tips:**

* Usa tu celular en posición vertical (para TikTok o Instagram).
* Añade textos cortos y atractivos.
* Incluye tu marca y precio al final.

**3. 🗣️ Promoción “boca a boca”**

Es una de las formas **más efectivas y gratuitas de publicidad**. Consiste en **hablar del producto con otras personas**: compañeros, profesores, familiares, vecinos.

📌 *Ejemplo práctico:*

* Después de vender un postre a un amigo, pídele que lo recomiende a otros.
* Tú mismo puedes hablar con entusiasmo del producto: “Estoy haciendo barras energéticas naturales, ideales para antes de los exámenes, ¿quieres probar una?”

**Tips:**

* Usa frases positivas y reales.
* Sé amable, sonríe y muestra interés por el cliente.
* Si alguien recomienda tu producto, agradécele o dale una muestra gratuita.

**✍️ Frase motivadora para tus estudiantes:**

“Tu producto puede ser el mejor, pero si nadie lo conoce, no se venderá. ¡La publicidad es la voz de tu emprendimiento!”

**3. Comunicación**

**Concepto:** Capacidad de transmitir de forma clara los beneficios y valores del producto.

**Ejemplos prácticos:**

* Preparar un *pitch* de 30 segundos para presentar su producto.
* Hacer una presentación oral con apoyo visual (carteles, PowerPoint).
* Publicaciones en redes con texto breve, claro y atractivo.

**4. Marca del Producto**

**Concepto:** Nombre, imagen y percepción que el cliente tiene del producto.

**Ejemplos prácticos:**

* Crear un logotipo y nombre propio: *"Naturalmente Sana"*, *"Delicias del Valle"*.
* Historia de la marca: ¿quién lo hace? ¿por qué?

**5. Colores del Producto o Marca**

**Concepto:** Los colores influyen en la percepción y decisión de compra.

**Ejemplos prácticos:**

* Verde = salud / naturaleza (productos orgánicos)
* Rojo = energía / urgencia (promociones)
* Azul = confianza (productos de cuidado personal)

**6. Slogan**

**Concepto:** Frase corta y memorable que acompaña a la marca.

**Ejemplos prácticos:**

* *“Dulces que abrazan el alma”*
* *“Natural por dentro, delicioso por fuera”*
* *“Más salud, más vida”*

**7. Ofertas de Venta**

**Concepto:** Promociones que incentivan la compra.

**Ejemplos prácticos:**

* 2x1 en productos seleccionados
* Combos: bebida + postre a menor precio
* Sorteos entre compradores