

	<b>INSTITUCIÓN EDUCATIVA LA ESPERANZA.</b>	
	<b>REFUERZO SEGUNDO PERIODO</b>	
	<b>SECCIÓN: BACHILLERATO</b>	
	NOMBRE DEL ESTUDIANTE	

Asignatura: TECNOLOGIA E INFORMATICA

Docente: MARTA MENDOZA. grado: 10° \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_ Calificación: \_\_\_\_\_

#### EMPRENDIMIENTO DEL GRADO 10

1. Qué necesitamos para realizar un buen mercadeo
2. Qué es segmentación del mercado y dar dos ejemplos
3. Qué debe tener una industria de confección de acuerdo al conocimiento sobre mercado.

#### TENDENCIAS DEL MERCADO

Son las características previstas del mercado en el futuro. Conocer las tendencias del mercado quiere decir averiguar por anticipado cuáles son los cambios que se van a presentar en él.

Los gustos, necesidades y preferencias de los clientes siempre están cambiando; por consiguiente el mercado también cambia permanentemente. La empresa tiene que ofrecer lo que la gente quiere comprar; por eso es tan importante conocer por anticipado los cambios del mercado.

**Ejemplo:** Las industrias de la moda y el calzado tienen que conocer cómo va a cambiar la moda para tener los productos listos cuando la gente salga a comprar sus prendas de acuerdo con el último estilo.

#### LA CLIENTELA

La clientela es la parte de mi segmento del mercado que efectivamente compra mis productos o me contrata.

El éxito del mercado consiste en lograr que una buena parte cada vez mayor de mi segmento de mercado se convierta en clientela de mi empresa.

**Ejemplo:** Los niños de 10 a 14 años son el segmento del mercado de una fábrica de calzado; pero la clientela de esa fábrica es únicamente el grupo de niños que usan los zapatos de esa fábrica. Está claro, las que compran sus zapatos en otra parte son parte del segmento del mercado de la industria pero no hacen parte de la clientela de esa fábrica en particular.

4. De acuerdo al texto tendencias del mercado responder
  - a. Analice en tres casos, (apóyese en la generación de sus padres o abuelos y la suya), tendencias del mercado.
  - b. Mencione dos productos o servicios entre los que usted pertenezca al grupo de su clientela y explique por qué lo considera así?
  - c. Grafique las tendencias del mercado actual y antiguo, en trajes de baño, aparatos telefónicos y electrodomésticos.
  - d. Cuál es el segmento del mercado para purificadores de agua, foto estudios y deportes extremos..

#### 5. LOS CLIENTES

##### LOS CLIENTES

Los clientes son únicamente las personas que me compran, las que deciden que comprar y dónde comprar; si los que frecuentan mi empresa son los mensajeros, los clientes verdaderos son las personas que los mandan a ellos a comprar.

##### Los clientes pueden ser:

- ♣ Personas Naturales: Cuando le vendo mis productos o servicios directamente a quienes los van a utilizar.
- ♣ Instituciones: Cuando mis clientes no son personas sino entidades como colegios, cooperativas, asociaciones, entre otros.
- ♣ Otras empresas: Cuando les vendo mis productos o servicios a otras empresas.
- ♣ Comerciantes: Cuando en lugar de vender mis productos directamente al consumidor final, los distribuyo a través de los almacenes.

**El conocimiento de la clientela:** Para conocer bien la clientela de mi empresa, analizo las necesidades expresas y ocultas de mis clientes, así como la forma como acostumbran a satisfacerlas y elaboro un perfil de los mismos, o sea el conjunto de características que todos tienen en común.

Por ejemplo:

- ♣ El sexo
- ♣ la edad
- ♣ La clase socio-económica
- ♣ La ocupación
- ♣ El nivel educativo y cultural
- ♣ La zona geográfica donde vive
- ♣ La capacidad de compra

## RESPONDER DE ACUERDO AL TEXTO DE LOS CLIENTES

- Qué diferencia hay entre la clientela y el cliente.
- ¿De quién eres cliente y por qué?
- De un ejemplo de los clientes comerciantes
- Si La Esperanza contrata habitualmente al SENA, para capacitaciones diversas; qué tipo de cliente es?
- ¿Cuál puede ser el perfil de los clientes de la empresa que está creando en su media técnica?
- Según la empresa que va a crear en su media técnica, plantee tres necesidades ocultas.

Realizar este trabajo con normas ICONTEC ESCRITO

<http://es.slideshare.net/alrupf2011/taller-1-al-5>

## SISTEMAS

- Realizar mapa mental en word



Mg. Juan Astocóndor Masgo

## 7. PRACTICA PREZI: COMERCIO ELECTRONICO Y NEGOCIO ELECTRONICO

### Consultar y realizar presentaciones PREZI

Diferencia entre comercio electrónico y negocio electrónico. Explique firma digital, Características del mercado en internet. Defina Mensaje de datos, Mercado digital, marketing electrónico, comercio electrónico, características de la tecnología del comercio electrónico, negocios en línea o e-business, intercambio electrónico de datos y que es un modelo de negocios, modelo de negocios en internet, procedimiento para realizar un negocio en internet, ventas en línea o e-commerce, herramientas del comercio electrónico, tecnologías para pagos electrónicos