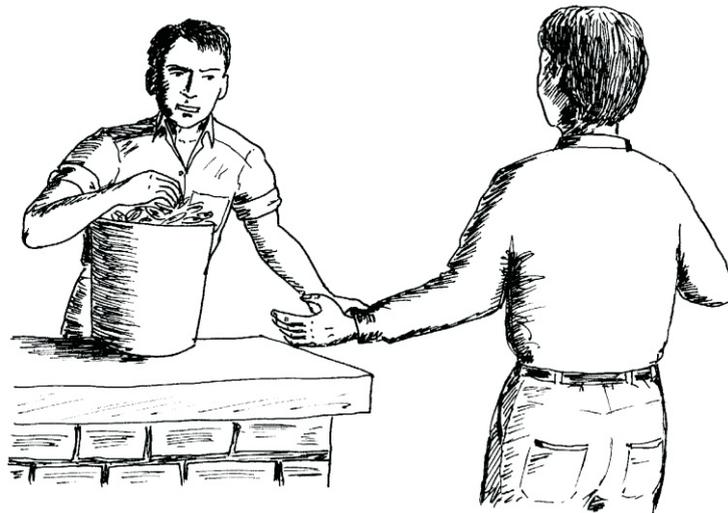


Planificación de la comercialización



I. Escucha con atención:

Se venden
RICAS mermeladas
de casa



En toda actividad comercial es importante fijar :

El Mercado , o sea , a quién vender y en dónde vender .

El Plan de ventas , es decir , cuánto y en qué cantidad se venderá .

La Venta , cómo vender y cómo promocionar el producto , también a qué precio .

El mercado

En un mercado forman parte los consumidores y los revendedores también llamados intermediarios .



La relación : Productor y Consumidor .

a) El consumidor . *Ventajas* : es que se asegura un mercado , porque la gente prefiere comprar directamente del productor .
Se recibe las ganancias de manera rápida y en mayor cantidad .

Desventajas : es que cuando se vende poco a poco , se demora en recuperar el capital .

La relación : Productor y Revendedor .

b) El revendedor . *Ventajas* : es que te compra en grandes cantidades .

La venta te dura menos tiempo .

Desventajas : es que te compra a menor precio y vende más caro , perjudicando al consumidor y al productor .

El plan de ventas

Es un esquema donde se señala el tiempo , el producto , la cantidad y el precio .

Mes	Producto	Cantidad	Precio unidad	Precio total
Junio	Mermelada de naranja	300 k	2,0	600
	Mermelada de manzana	300 k	2,0	600
	Mermelada de piña	200 k	1,5	300
Julio	Mermelada de naranja	300 k	2,0	600
	Mermelada de manzana	300 k	2,0	600
	Mermelada de piña	200 k	1,5	300



II. Marca V si es verdadero o F si es falso.

- a) La venta nos indica a quién vender y en dónde vender . V F
- b) Una ventaja en el consumidor es que él prefiere comprar directamente al productor . V F
- c) Forman parte del mercado los consumidores y los revendedores . V F

La venta

Después de señalar el precio del producto , debemos promocionar nuestro producto para que el mercado lo acepte , o sea , hacer propaganda para que lo conozcan y lo consuman .

Algunas ideas o sugerencias para vender nuestros productos .

Conocer al cliente

Es importante conocer el sector de la población a quien va dirigido nuestro producto .

Dar un buen trato al cliente

Conversar con respeto , amabilidad y haciéndoles sentir importantes .

Preparar la estrategia de venta

Tienes que ponerte de acuerdo con los vendedores sobre el precio más bajo en que se puede vender el producto .

Plan de producción

Plan de producción mes junio

Tiempo Actividades	1º semana	2º semana	3º semana	4º semana
Mermelada de naranja	100 kilos	150 kilos	150 kilos	150 kilos



III . Marca las afirmaciones correctas.

- a) Para vender no es necesario promocionar un producto en el mercado
- b) Es importante conocer al cliente y darle un buen trato .
- c) Así como es importante conocer al cliente , darle un buen trato , también es importante preparar la estrategia de venta .
- d) Es bueno poner un precio bajo al producto para poder hacer rebajas .

Plan de producción

Plan de materia mes junio

Materia prima	Unidad	Cantidad	Precio unidad	Precio total
Naranjas	Kilos	300 kg	2,0	600
Azúcar	Kilos	200 kg	1,5	300
Agua hervida	Litros	600 litros		
Total				



Hazlo TÚ mismo

Guíate del cuadro y realiza un plan de ventas .

Mes	Producto	Cantidad	Precio unidad	Precio total