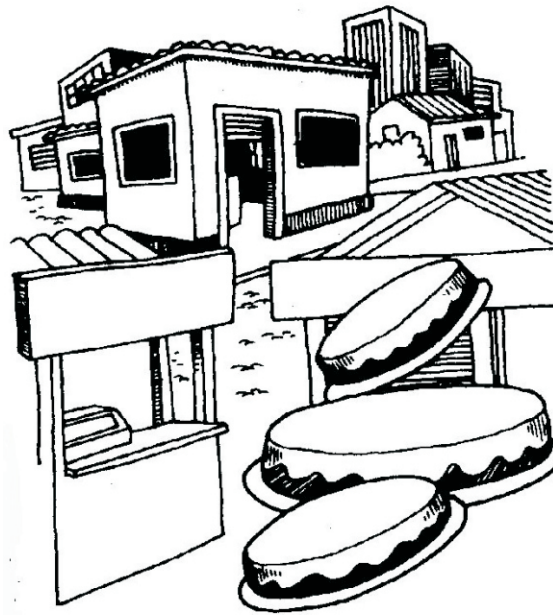


Elementos de los Proyectos

(IV Parte)

1. Escucha atentamente.



Cómo y a quién vender nuestros productos

MERCADO

Es el lugar y las personas a quienes le vamos a vender el producto .

Para realizar la venta de nuestros productos debemos tener presente lo siguiente

- Saber a quién o quiénes se le va a vender .
- Tener la posibilidad de llevar el producto a diferentes zonas de la comunidad, ciudad o del país.
- Contar con el transporte necesario para trasladar los productos.
- Contar con lo necesario para la distribución del producto.

PUBLICIDAD

Son las formas de hacer más llamativo el producto, para que más personas lo conozcan y así poder vender más .

Para hacer la publicidad a tu producto, debes considerar lo siguiente:

- Preparar volantes para repartirlos en los mercados, ofreciendo tus productos.
- Ofrecer los productos a cada persona que tenga negocio y pueda distribuirlos .
- Preparar un letrero o cartel grande en tu local o cerca de él.
- Preparar un logotipo o logo, que vaya impreso en las facturas, anuncios y envolturas.
- Los empleados pueden tener una franela con el logo de tu negocio.
- La envoltura de las tortas por ejemplo, serán cajas blancas de cartón con el logo.
- Anunciar en algún periódico, boletín de la comunidad o periódicos murales, etc. que tus productos son buenos, baratos y que recibes encargos para fiestas, bodas, bautizos, etc.



2. Responde las siguientes preguntas .

a) ¿ Qué nombre le pondrías a tu empresa (proyecto)?

b) ¿ Cómo harías el mercadeo de tu producto ?

FINANCIAMIENTO

Para comenzar con una pequeña empresa, no siempre se tiene el capital completo. Por eso a veces se necesita de un financiamiento adicional, para que se facilite el primer paso.

FINANCIAMIENTO

Es el dinero para comprar los equipos, la materia prima y el alquiler local para comenzar un negocio. Éste dinero puede salir de tus ahorros o préstamos .

Lo primero es tener claro cuánta es la cantidad aproximada de dinero que se necesita para cada uno de los elementos del proyecto. Por ejemplo:

Materia Prima	S/. _____
Local	S/. _____
Empleados	S/. _____
Promoción,mercadeo	S/. _____
Distribución	S/. _____
Impuestos	S/. _____
Viáticos(movilidad, refrigerio)	S/. _____
Otros gastos varios	S/. _____
Total	S/.

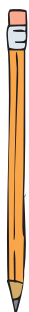
Si no tienes el capital necesario se puede buscar la ayuda de :



- Bancos .
- Instituciones financieras.
- Un socio que aporte ciertos beneficios.
- Cooperativas.

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

- a) Las personas a quienes les vas a vender tu producto constituyen el mercado. V F
- b) La publicidad no es importante para realizar la venta de tu producto. V F
- c) El financiamiento es el dinero para comprar la materia prima y otros . V F
- d) No hay manera de tener financiamiento si no tienes capital . V F



Hazlo TÚ mismo



1. ¿ Has visto promociones o publicidad de productos similares al tuyo? ¿En qué consisten?

2. ¿ Cuánto dinero necesitarías para iniciar tu empresa? ¿ Cómo realizarías el financiamiento necesario ?
