

Anexo 4

REPORTE DE ACTIVIDAD.

Fecha de la actividad: 10 de febrero de 2019

Nombre de la actividad: Participación de los jóvenes emprendedores en la feria guardabarranco ubicada en el parque Luis Alfonso Velaquez Flores.

Hora de la actividad: 1:00 pm a 6:00 pm

Encargado de la actividad: Carlos Avilés.

Jonathan Robles.

Propósito de la actividad: El propósito de esta actividad fue para que los jóvenes pudieran vender y dar a conocer su empresa y los productos que elaboran.

Grupos participante de esta actividad:

- LICCANIC.
- BISUTERIA.
- FERTILIZER.

Objetivo de la actividad.

Que los jóvenes emprendedores a través de estas ferias puedan vender y dar a conocer el producto que ellos elaboran de manera.

DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD.

Se asistió a esta feria con los jóvenes porque estos eventos sirven como vitrina a los jóvenes emprendedores ya que en estos espacios ellos pueden comercializar sus productos.

La feria guardabarranco fue una buena experiencia para las los grupos de jóvenes emprendedores (bisutería, fertilizer y liccanic) duran se estuvo en las feria muchas personas se acercaban a los stands de ventas donde estaban ubicadas es jóvenes emprendedoras y preguntaban curiosamente como elaboraban sus productos, las jóvenes les comentaban que estos nació primero como una idea de negocio y que posteriormente tuvieron que pasar por una etapa de preparación o capacitación para llegar hasta aquí, nosotras fuimos beneficiadas por un proyecto de emprendimiento juvenil financiado por aupex y aexcid e impulsado por fundación desarrollo y ciudadanía, gracias a ellos hoy estamos aquí y tenesmos esta herramienta para solventar nuestras necesidades económicas.

Sin duda alguna esta feria fue de mucho beneficio económico para las jóvenes ya que tuvieron buenas ventas a pesar que los marchantes que llegaban a la feria solo llegaban por las atracciones del parque y no por llegar a compra, pero esto no fue motivo de decepción si no de aliento ya que según las jóvenes que lo importante es que las personas conozcan nuestro producto a pesar que no compren el antes dicho ese es un gran paso ya que las personas ceban sabiendo que existimos y ofrecemos un producto de buena calidad.

Estos tipos de ferias son una muy importante herramienta del marketing para los negocios de jóvenes emprendedores que apenas están comenzando a caminar en el mundo mercantil, y como tal es un gran escaparate comercial y un medio de comunicación importante y potente. Con las ferias te das publicidad, pero también es posible que incrementes tus ventas. Es posible hasta que abras nuevos mercados y que el comercio internacional comience a formar parte de tu vocabulario, de tu día a día y de tu plan de negocio a medio y largo plazo.

Las ferias así son una exposición de tu empresa en un sitio físico determinado, en concreto y durante un periodo de tiempo determinado. Por decirlo de alguna forma “compactas” tu presencia y optimizas el tiempo y el espacio. Ahí es donde te verán y conocerán un elevado número de clientes potenciales de diferentes países, y en muchos casos van a ser ferias profesionales, con lo que tus ventas se van a ver potenciadas por ser tu público objetivo un público concreto que sabe lo que busca y quiere, con lo que además de vender, fidelizas si tu producto/servicio es de calidad.

Gracias a la poca experiencia que tienen estos grupos de jóvenes emprendedores pudieron prepararse muy bien y vaya todo en consonancia con los objetivos que tienen para su negocio. Ellos tienen en cuenta que las ferias son una herramienta de marketing diferenciador que les va a ayudar a darle a conocer nacionalmente y porque no internacionalmente. Pero para eso todo tiene que estar al detalle y muy preparado: fuerza de ventas, servicio postventa, imagen de tu stand que vaya en consonancia con tu marca, etc.

Resultado de la actividad.

- ✓ Las jóvenes pudieron dar a conocer su marca y su producto en otro evento a como fue la feria guardabarranco.
- ✓ Los grupos tuvieron buena aceptación por los compradores.
- ✓ Obtuvieron buenas ventas.
- ✓ Adquirieron mas experiencia sobre como comercializar sus productos en estos tipos de escenarios.

Anexos.



Alexandra de liccanic, acomodando sus botellas de vino en su stand de venta.



Lanyeska y Andy, miembros de Fertilizer acondicionando su stand de venta.



Cony y Jennifer, ofreciendo diversos accesorios de bisutería.



Cony y Jennifer, recibiendo sus primeros clientes de la tarde.



Fertilizer efectuando su primera venta de la tarde en la feria.



Alexandra de liccanic le explica al público un poco sobre como elabora sus vinos.

LISTADOS DE PARTICIPACIÓN



LISTA DE PARTICIPANTES

Feria Guardabarranco Parque Luis Alfonso Velásquez
 FACTORÍA 2030 iniciando el Camino hacia la Transformación..



Fecha: 10/02/19

Hora: pm.

No.	Nombres y Apellidos	Número de Cédula	Teléfono	Municipio	Firma
1	Concepción Cruz Hernández	001-780794-0039f	Katand Andin	Tucuman	[Signature]
2	Alexandra Saldaña Kichnera	001-310577-0001L	R. Bruno Andin	Tucuman	[Signature]
3	Fernando Gonzales Vallejo	-	87203505	Tucuman	[Signature]
4	Andy Gabriela Cabrera C.	-	80782689	Tucuman	[Signature]
5	Laryska Mily Sinder C.	-	80702689	Tucuman	[Signature]
6	Andy Gabriela Cabrera C.	94784201-1002R	81886169	Tucuman	[Signature]
7	Rosa Marina Delgado	001-201179-00184	77750632	Tucuman	[Signature]
8	Yovani Delgado Quena	28-231042-00130	84881003	Tucuman	[Signature]
9	Carla Andin Cruz	99-190289-00094	8558181	Tucuman	[Signature]
10					
11					
12					
13					
14					
15					