

	PROYECTO FACTORÍAS DEL CONOCIMIENTO 2030		Fecha de la actividad 10 de febrero, 2019
Actividad y nombre de los presente en la reunión.			
Actividad:	Participación de los jóvenes emprendedores en la feria		
Nombre de los presentes en la reunión	Carlos Avilés		
	Rosa Delgado		
	Jonathan Robles		
	Alexandra Saldaña.		
	Andy Gutiérrez		
	Lanyeska Sánchez		
	Concepción Cruz		
	Jenifer de los Ángeles.		
Duración de la reunión	2.5 horas		
Número de participantes	No. Mujeres	No. Hombres	Total
	6	2	8
Temáticas que se abordaron en la reunión			
<p style="text-align: center;">Desarrollo.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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</p>			

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 más experiencia sobre como comercializar sus productos en estos tipos de escenarios.