

PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS DE LA MATERIA MERCADOTECNIA ESTRATEGICA Y COMERCIALIZACION

GRUPO : 807 A

UNIDAD 4

classroom.google.com/w/NjI4ODU0NDcyOTQ3/t/all

EXPOSICIÓN

160

Conocimiento y preparación del tema /20

Demuestra dominio del tema al momento de exponer

Excelente 20 puntos Demuestra solvencia y confianza al expresar sus conocimientos, presentando información clara y pertinente para el desarrollo del tema	En desarrollo 10 puntos Demuestra poco conocimiento del tema	Deficiente 5 puntos Demuestra falta de conocimiento del tema
---	--	--

Expresión de un punto de vista personal /20

Emite en la exposición su punto de vista

Excelente 20 puntos Argumenta sus ideas a partir de conocimientos validos sobre el tema elegido, así como el	En desarrollo 10 puntos Argumenta sus ideas a partir de conocimientos validos sobre el tema, aunque no logra sostener	Deficiente 2 puntos Ofrece ideas inadecuadas respecto al tema de la exposición
--	---	--

classroom.google.com/w/NjI4ODU0NDcyOTQ3/t/all

Estructura y orden /5

La exposición demuestra un orden y estructura adecuada

Excelente 5 puntos Ofrece una exposición altamente organizada, respetando los tiempos establecidos	En desarrollo 3 puntos Ofrece una exposición organizada de manera adecuada, aunque sin terminar en el tiempo establecido y dejando algunas ideas sueltas	Deficiente 0 puntos Ofrece una exposición desorganizada, confusa y sin usar el tiempo adecuado
--	--	--

Uso formal del lenguaje /5

Utiliza un lenguaje adecuado

Excelente 5 puntos Establece permanente contacto con el público a través del dominio de un registro lingüístico adecuado, un buen tono de voz	En desarrollo 3 puntos Establece cierto contacto con el público mediante la intención de mantener un registro adecuado y un buen tono de voz	Deficiente 0 puntos Expresa ideas incoherentes, sin establecer un mínimo contacto con el público
---	--	--

classroom.google.com/w/NjI4ODU0NDcyOTQ3/t/all

algúnas ideas sueltas

Uso formal del lenguaje /5

Utiliza un lenguaje adecuado

<p>Excelente 5 puntos</p> <p>Establece permanente contacto con el público a través del dominio de un registro lingüístico adecuado, un buen tono de voz</p>	<p>En desarrollo 3 puntos</p> <p>Establece cierto contacto con el público mediante la intención de mantener un registro adecuado y un buen tono de voz</p>	<p>Deficiente 0 puntos</p> <p>Expresa ideas incoherentes, sin establecer un mínimo contacto con el público</p>
--	---	---

Presentación de un video /10

Presentan un video alusivo al tema expuesto

<p>Excelente 10 puntos</p> <p>Presenta un video detallado acorde al tema expuesto</p>	<p>Suficiente 5 puntos</p> <p>Presenta un video que cubre de manera muy general el tema expuesto</p>	<p>Insuficiente 0 puntos</p> <p>No presenta video</p>
--	---	--

classroom.google.com/g/tg/NjI4ODU0NDcyOTQ3/NjI4ODU0NDczMTEy#u=MTMwMTk4NDAsMjUy&t=f

EXPOSICIÓN

IVETT OBDULIA LOPEZ ESCRIB... 60/60 Completada con retraso

Devolver

PRESENTACION DE IRESHOP.pdf

Abrir con

PROYECTO NOVEDADES IRESHOP
 DOCENTE: IRMA DE JESUS HERNANDEZ RUIZ
 ODALIZ DEL CARMEN RAZO CAIXBA
 JOSEBID FRAGOSO COBANIN
 AMELIA LUCELY OSORIO CARBAJAL
 PAMELA OROPEZA MIGUEL
 IVETT OBDULIA LOPEZ ESCRIBANO

Página 1 de 20

Archivos

Entregada el 3 jun a las 23:59

Ver historial

PRESENTACION D...

Calificación

60/60

Rúbrica

60/60

Conocimie... 20/20

classroom.google.com/g/tg/Nji4ODU0NDcyOTQ3/Nji4ODU0NDczMTEy#u=MTMwMTk4NDAsMjUy&t=f

EXPOSICIÓN

IVETT OBDULIA LOPEZ ESCRIB... 60/60 Completada con retraso

Devolver

PRESENTACION DE IRESHOP.pdf

Abrir con

GENERAL:

Elaborar una tienda de novedades de calidad que cumpla con los requisitos con forme a las normas que establecen los productos o servicios de calidad y sea accesibles para el cliente.

ESPECÍFICO:

- Diseñar una estrategia de ventas y distribución
- Comprar la ropa de acuerdo a la tendencia de temporada o la moda, con la mejor calidad y revenderlos a un buen precio.

Generar publicidad

Página 3 de 20

Archivos

Entregada el 3 jun a las 23:59

Ver historial

PRESENTACION D...

Calificación

60/60

Rúbrica 60/60

Conocimie... 20/20

classroom.google.com/g/tg/Nji4ODU0NDcyOTQ3/Nji4ODU0NDczMTEy#u=MTMwMTk4NDAsMjUy&t=f

EXPOSICIÓN

IVETT OBDULIA LOPEZ ESCRIB... 60/60 Completada con retraso

Devolver

PRESENTACION DE IRESHOP.pdf

Abrir con

FODA	<ul style="list-style-type: none"> Fortaleza Clientes fijos Negocio propio Precios accesibles Variedad de productos 	<ul style="list-style-type: none"> Oportunidades Amplia la variedad de productos Expandir el negocio Crear redes sociales Crear una marca
	<ul style="list-style-type: none"> Debilidades (D) No contar con un establecimiento fijo No contar con redes sociales Falta de estrategias Marketing 	<ul style="list-style-type: none"> Amenazas (A) Competencia en la zona No ser reconocidos en la zona Escases de productos Inflación Aumento de precio en los proveedores Robo de mercancías

Página 5 de 20

Archivos

Entregada el 3 jun a las 23:59

Ver historial

PRESENTACION D...

Calificación

60/60

Rúbrica 60/60

Conocimie... 20/20

Rúbrica

Solo se puede modificar el texto tras haber empezado a calificar con una rúbrica

PROYECTO FINAL

/40

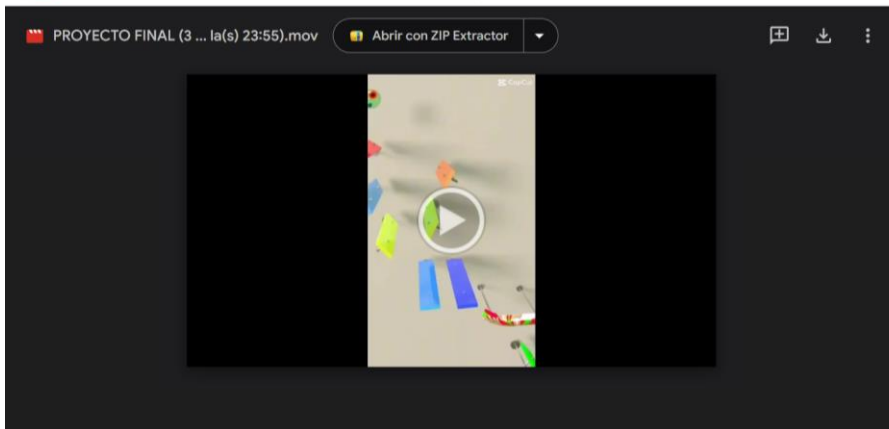
Propuestas		140
Excelente 40 puntos	Bien 20 puntos	Regular 15 puntos
Presenta un proyecto en el cual se elaboró un plan de marketing a una empresa de la región.	Presenta un proyecto en el cual se elaboró un plan de marketing, sin embargo no considera todas las estrategias planteadas	Presenta un proyecto en el cual se elaboró un plan de marketing con muy pocas estrategias planteadas

PROYECTO FINAL

IVETT OBDULIA LOPEZ ESCRIBANO

40/40

Devolver



Archivos
Entregada el 3 jun a las 23:57
Ver historial

- PROYECTO IRESHOP NOV...
- PROYECTO FINAL ...
- PROYECTO FINAL (3 jun 2...

Calificación

40/40

Rúbrica 40/40

classroom.google.com/g/tg/Nji4ODU0NDcyOTQ3/Nji4ODU0NDczMTM0#u=MTMwMTk4NDAsMjUy&t=f

PROYECTO FINAL


IVETT OBDULIA LOPEZ ESCRIBANO 40/40

Devolver

PROYECTO IRESHOP NOVEDADES.pdf

Abrir con

La creación de nuestras tarjetas de presentaciones que fueron repartidas en el cambaceo que fue una de nuestras estrategias



WhatsApp 254-197-3783
ireshop@gmail.com
facebook ireshop
frente a la escuela secundaria federal, san andrés
tulla, veracruz

SOPA DE LETRAS
PRENDAS DE VESTIR

Página 20 de 22

Archivos

Entregada el 3 jun a las 23:57
Ver historial

PROYECTO IRESH...

PROYECTO FINAL (3 jun 2...

PROYECTO FINAL (3 jun 2...

Calificación

40/40

Rúbrica 40/40

classroom.google.com/g/tg/Nji4ODU0NDcyOTQ3/Nji4ODU0NDczMTM0#u=MTMwMTk4NDAsMjUy&t=f

PROYECTO FINAL

IVETT OBDULIA LOPEZ ESCRIBANO 40/40

Devolver


PROYECTO IRESHOP NOVEDADES.pdf

Abrir con

Estrategia: Cambaceo

Descripción: Este proceso de venta se da cuando el vendedor sale y entrega folletos, es publicidad directa se le conoce como venta cara a cara o puerta a puerta.

Recursos: tarjetas de presentación impresas, buena presentación y folletos mostrando la mercancía



Página 21 de 22

Archivos

Entregada el 3 jun a las 23:57
Ver historial

PROYECTO IRESH...

PROYECTO FINAL (3 jun 2...

PROYECTO FINAL (3 jun 2...

Calificación

40/40

Rúbrica 40/40

PROYECTO FINAL

IVETT OBDULIA LOPEZ ESCRIBANO

40/40

Devolver

PROYECTO IRESHOP NOVEDADES.pdf

Abrir con

A través del desarrollo de este plan de marketing se logró el resultado planteado por medio de esta elaboración de plan para Novedades IRESHOP, con la finalidad de incrementar la venta de sus servicios y el posicionamiento de su imagen en el mercado, para ello fue primordial la obtención de información mediante la entrevista realizada y la observación, con ello se consiguió determinar factores internos y externos que nos permitieron crear un análisis FODA. Posteriormente se hizo una matriz de estrategias.

Se génera en crear la página de Facebook para que los clientes conozcan más este servicio

Finalmente se pudieron no solo formular y realizar el plan de acción sino se implantaron con el visto bueno de la dueña de la sucursal, por ello se puede concluir que este trabajo se ha logrado obtener el resultado que se planteaba llegar con la finalidad de incrementar la diferenciación del local gracias a la aplicación del plan de marketing para así crecer.

Página 22 de 22

Archivos

Entregada el 3 jun a las 23:57

Ver historial

- PROYECTO IRESH...
- PROYECTO FINAL (3 jun 2...
- PROYECTO FINAL (3 jun 2...

Calificación

40/40

Rúbrica 40/40

