

INSTITUTO IPRAM

Alumna: ROSSY MARYORITH LÓPEZ ACABAL

Profesora: MAYTÉ

TAREA#8

Grado: 5TO ADMÓN

Asignatura: MERCA

CLAVE: "9"

AÑO: 2021

TAREA #8

• Plan de publicidad: zapatería Deportiva Rosita... (C)

• Objetivo General:

La comercialización de zapatos deportivos Rosita cubrirá las necesidades del mercado deportivo, abarcando las necesidades de los consumidores y dando una identidad a cada uno de ellos.

Alimentar tanto nuestra creatividad como la de nuestros clientes permitiendo la contribución de aportes; y así crear el calzado deseado.

y crecer y dejar de ser una micro empresa de calzado, de dama y caballero y brindar un producto de buena calidad, diseños innovadores y exclusivos, con la implementación de alta tecnología de producción y gestión administrativa.

y así determinar el sistema de producción de mi calzado, los métodos para su buen mantenimiento y los procesos para su comercialización a través de videos, fotografías, y entrevistas para conocer el avance de la tecnología en esta industria.

• Objetivos

Específicos:

- Favorecer a la formación del calzado con la catedra aprendida, Para guiarlo a la eficiencia y eficacia.
- Llevar el calzado a un mercado potencial para establecerlo, llevarlo al éxito y conservar como preferencia ante los consumidores.
- Mantener en todo momento la calidad de nuestras elaboraciones, utilizando nuestra máxima creatividad y así satisfacer las predilecciones de posibles compradores.
- Tener un análisis de cuales son los gustos y preferencias de los clientes para atraer a un mayor público y abarcar todas sus necesidades y gustos decorativos.
- Permitir que los clientes personifiquen las cualidades del zapato que ellos escojan.
- Realizar un estudio técnico teniendo en cuenta su tamaño, localización, aspectos organizacionales para reducir costos mejorar la eficiencia y diversificar productos.

• Meta :

vender mis Piesd zapatos deportivos Rosyita en un mercado grande y con muchas alianzas, y así alimentar toda nuestra creatividad y vender el mejor calzado de calidad y así tener una buena Comercialización .

Quiero crear y dejar de ser una micro empresa de calzado de dama y Caballero, y brindar las mejores atenciones a mis consumidores y siempre tener las mejores cosas, calzados y así brindar productos exclusivos que no encontraran en algún otro lugar solo en Calzado y zapateria Rosita .

Zapateria Rosita



Calza a la moda

• Estrategia de "publicidad":
Informar: Afiche!



Te invitan al lanzamiento de

PONTE EN MIS ZAPATOS

"Tráelos como quisieras recibirlos"

Un proyecto a beneficio
de la niñez guatemalteca y
adultos mayores
en necesidad de calzado



Trae tus zapatos
de cualquier marca y
en **buen estado** a

Tienda adidas Cayalá

Zapateria Rosita 
Calza a la moda

Por tu donación recibe un 30% de descuento
en la compra de calzado.

*aplica restricciones

• Persuadir:
volantes:



VENTA ESPECIAL

EXPO ZAPATOS

DESCUENTOS SOBRE PRECIOS OUTLET

DEL 26 DE JUNIO AL 6 DE

Zapateria Rosita

Calza a la moda

GRANDES
MARCAS
PRECIOS
BAJOS

VIA UNO

GUANTE

ELLUS

SPALDING

FAGUS

VIA ROSMINI

Salvador

V

RUTA 5 NORTE,
ESQUINA SAN IGNACIO.

• Recordar: TV



Zapateria Rosita

Calza a la moda

- Imágenes de mi zapatería deportiva...



• Conclusión 1:

- El estructurar bien nuestro diseño o propuesta del apoyo conlleva al éxito que podamos tener en el proyecto.
- Los estudios de mercado, analizando la demanda y la oferta nos dan la verdadera guía para saber si es viable y viable la ejecución del proyecto.
- Los estudios previos tienen como finalidad la obtención de información real y pertinente en la que se basaran las decisiones que configuran la estrategia del negocio.
- El estudio técnico aporta información cualitativa y cuantitativa respecto a los factores productivos que deberá contener una nueva unidad de operación esto es: tecnología, magnitud de los costos de inversión, recursos, previsiones para la nueva unidad productiva.



• Conclusión 2.

- De acuerdo a las investigaciones realizadas podemos concluir que:
- La industria de calzado requieren de sistemas expertos más desarrollados que permitan documentar y duplicar sus conocimientos y por consiguiente suministrar a la administración de la empresa los resultados de los procesos y de esta manera poder elegir aquellas acciones que le permitan alcanzar sus metas.

