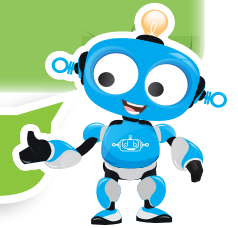




Aunque nuestro producto sea bueno, no se venderá por sí mismo. Por eso es necesaria la publicidad y la promoción. ¡Aprendamos cómo hacerlo!



Nuestra meta

En esta experiencia aprenderemos la forma de presentary vender nuestro producto o servicio a los clientes.

¿Cómo lo haremos?

- 1 Con una interesante lectura, recordaremos la importancia de una buena presentación ante las demás personas.
- 2 Por medio de una lectura y un tutorial virtual, aprenderemos qué es marketing y la importancia de la publicidad para vender un producto.
- 3 A través de un trabajo en el aula, crearemos un comercial para promocionar nuestro producto.

Planifiquemos

Momento	Actividad	Recurso	Tiempo
Inicio experiencia 15	Nuestra meta, ¿Cómo lo haremos?	Libro	15 min
Recordemos	Lectura: "Mi nombre es... y me caracterizo por..."	Libro	5 min
	Actividad en el libro	Libro y lápiz	5 min
Aprendamos haciendo	Lectura: "La publicidad y el marketing"	Libro	10 min
	Tutorial Virtual: "Elaborando el material publicitario"	Virtualtek: Tutorial código 5-15-01	10 min
Manos a la obra	La publicidad de nuestro producto	Libro, computador y videocámara	30 min
¿Qué aprendí?	Evaluación	Libro y lápiz	10 min
¿Qué logré?	Autoevaluación	Libro y colores	5 min
Soy creativo	Analiza	Computador	Flexible
Para reforzar	Visita virtual	Virtualtek	Flexible



Ten el
valor de

Saludar y presentarte amablemente cuando llegues a un lugar donde no te conocen.

Recordemos



Mi nombre es... y me caracterizo por...

Cuando llegamos a un lugar donde no nos conocen, lo que hacemos, luego de saludar es presentarnos. De la forma como realicemos esta **presentación** y cómo tratemos a estas personas tendremos la posibilidad de relacionarnos de manera agradable con ellos.

Lo mismo sucede con los **productos** o **servicios** que ofrecemos en nuestra **empresa**, es importante darlos a conocer a través de **diferentes medios** como la televisión, radio, Internet, afiches, volantes, incluso visitando posibles clientes.

Excelentes resultados en el **proceso** de **publicidad** determinarán el éxito de la acogida de nuestro producto o servicio, así que es importante centrar la atención en estas **actividades**.



Actividad

Teniendo en cuenta la lectura anterior, imagina que cambiaste de escuela y debes presentarte ante tus nuevos compañeros y tu maestra. Escribe las palabras que usarías.

Aprendamos
haciendo



La publicidad y el marketing

El **marketing** es una actividad que tiene como objetivo **mejorar las ventas** de nuestro **producto** o **servicio**, para así conseguir el máximo beneficio.

En el **marketing**, la publicidad forma parte de las **técnicas de promoción** de nuestro producto, hasta el punto que muchas empresas cuentan con equipos profesionales que se encargan de estas labores.

La **publicidad** es una técnica que permite brindar **información** a los **clientes** acerca de nuestro **producto** o **servicio** y lograr que se interesen por él y se motiven a comprarlo, a través de medios de **comunicación** que pueden ir dirigidos a varias personas a la vez. Ejemplo: las vallas **publicitarias** que encontramos en las entradas de pueblos y ciudades ofreciéndonos un producto.



La publicidad está compuesta por diferentes elementos entre los que se encuentran:

- **Emisor:** Es el encargado de realizar el proceso publicitario.
- **Objetivo publicitario:** Es lo que se pretende alcanzar con la **publicidad**. Ejemplo: mostrar nuestro Kit de Robótica e **informar** sobre sus principales características para que las personas lo compren.



- **Medio publicitario:** Es el **medio** o **canal** a través del cual se **envía** el mensaje publicitario al receptor. Ejemplo: la televisión, la radio, el periódico, el Internet, el correo, las vallas, etc.

Para presentar nuestro "Kit de Robótica" utilizaremos **Internet**.

- **Mensaje publicitario:** Es el **mensaje** que se envía al **receptor** a través de los medios o canales publicitarios para dar a conocer nuestro **producto** o **servicio** o motivarlos a comprar. Ejemplo: un **anuncio** o aviso publicado en el **periódico**.
- **Receptor:** Son aquellas personas que **reciben** el **mensaje** a través de los medios o canales publicitarios, son el **público objetivo** o los **posibles clientes**. En nuestro ejemplo, los **receptores** son aquellas personas que visiten nuestra página web y aquellos que observen el comercial construido para promocionar el producto.



- Visita tu aula virtual y aprende más con el tutorial "Elaborando el material publicitario" código: 5-15-01.

Manos a la obra

La publicidad de nuestro producto

Teniendo en cuenta lo aprendido en el tutorial virtual y el material elaborado en las experiencias anteriores, construye el comercial para promocionar tu producto. Ten en cuenta lo siguiente:

- 1 Elige un **mensaje** para comunicar. Recuerda que los comerciales son cortos, generalmente de **15** a **30 segundos**.
- 2 Desarrolla un **guion** en donde planees todo lo que necesitas para crear el comercial de tu producto: video, diálogo, sonido y texto.
- 3 **Filma** el **comercial** siguiendo el **guion** definido en el punto 2.
- 4 Utilizando el programa **Windows Movie Maker** edita tu grabación.
- 5 **Preséntalo** a tus compañeros de clase.





Para no olvidar

El objetivo principal de la publicidad es decirle al mundo que tenemos algo interesante para ofrecerles.

¿Qué Aprendí?



En esta experiencia se evaluarán los siguientes entregables:

Archivo de video del comercial publicitario de tu producto o servicio. La duración del video no deberá ser mayor a 30 segundos.

¿Qué logré?



★ Evalúa tu desempeño en la experiencia, colorea los semáforos de acuerdo a la siguiente pauta:

- Sé hacerlo fácilmente
- Lo hago pero se me dificulta
- Necesito ayuda para lograrlo



★ Valoro la importancia de una buena presentación ante los demás.



★ Identifico el concepto de marketing y la importancia de la publicidad para vender un producto.



★ Diseño un guion organizado para la creación de un comercial.



★ Creo un comercial para promocionar mi producto.



Soy creativo

Luego de realizar la **publicidad para tu producto**, con seguridad muchas personas que la observaron se interesaron por **conocerlo** e incluso **probarlo**. Esto te dará algunas **ganancias**.

Escribe en tu cuaderno **cuánto dinero** piensas recibir por la **venta de tu producto**. Además, los **costos** que te generará la elaboración de tu producto.



Para reforzar

- Visita tu aula virtual y aprovecha los recursos que se encuentran en la sección "Para reforzar".

