



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

CARRERA DE GASTRONOMÍA



Promotores de marketing:

- Daniela Asadobay.
- Jhon Sánchez.

Marketing Gastronómico.

Docente: Ing. Giovanni Haro.

VENTAS POR STAND – FERIA DE EMPREENDEDORES

Nombre del stand: Diablo's Cerveza
Artesanal.



RESUMEN DE LA JORNADA Y OBJETIVO DEL STAND.

Objetivo principal del stand:

Incrementar las ventas del emprendimiento DIABLO'S CERVEZA ARTESANAL mediante la comercialización de 100 unidades de cerveza artesanal, durante la Feria de Emprendimiento Gastronómico del 29 de junio, utilizando estrategias de venta directa, degustaciones y promociones en el punto de venta.

Contexto:

- Feria de emprendedores de la ESPOCH el día 29 de junio de 2025 desde las 08:00 a.m. hasta las 17:00 p.m.
 - Participación de la marca Diablo's cerveza artesanal.
-



DETALLE DE VENTAS POR COMBOS.



Combo Futbolero.

- Queso mozzarella (marca Vitacheese)
- 1 cerveza artesanal “Diablo’s Cerveza Artesanal”.
- **Precio unitario: \$4.**

Combo Resaca.

- 2 cervezas artesanales “Diablo’s Cerveza Artesanal”.
- **Precio unitario: \$4.**

CANTIDADES VENDIDAS Y CONTRIBUCIÓN A LA FACTURACIÓN.

Combo	Unidades Vendidas	Precio Unitario	Facturación Parcial	% sobre Total de Ingresos
Futbolero	3	\$4	\$12	37.5 %
Resaca	5	\$4	\$20	62.5 %
Total	8		\$32	100 %

Interpretación:

Se vendieron 8 combos en total, generando \$32.

El “Combo Resaca” fue el más popular (62.5 % de los ingresos), frente al 37.5 % del “Futbolero”.

PREFERENCIAS DE LOS CLIENTES Y HORARIOS DE MAYOR DEMANDA.

Preferencias de Combos

Combo Resaca: 62,5 % de las ventas (5 de 8).

Combo Futbolero: 37,5 % de las ventas (3 de 8).

Insight: Los clientes priorizaron el mayor rendimiento de cerveza por dólar.

Horario de Mayor Demanda

11:00 – 13:00: pico de ventas, con 5 de los 8 combos vendidos (62,5 %).

Interpretación: El mediodía coincide con los recesos familiares y mayor afluencia de público.



FACTORES QUE INFLUYERON EN LA DECISIÓN DE COMPRA.

Precio: \$4 fijo, alta percepción de valor.

Cantidad: Resaca (2 cervezas) vs. Futbolero (1 cerveza + queso).

Promoción: Degustaciones gratuitas y “compra anticipada”.

Timing: Pico de ventas 11:00–13:00.

Entorno: Clima caluroso y gran afluencia estudiantil.



COMPARACIÓN CON EXPECTATIVAS.

Proyección asignada
equitativamente (8 unidades
por combo).

Solo se vendió la mitad de los
combos esperados.

Combo	Proyección	Ventas Reales	% Cumplimiento
Resaca	8	5	62.5 %
Futbolero	8	3	37.5 %
Total	16	8	50 %

Se debe ajustar la estrategia
de promoción o precio del
“Futbolero” para acercarlo a
las expectativas.

“Combo Resaca” superó al
“Futbolero” tanto en ventas
absolutas como en cumplimiento
de meta.

CONCLUSIONES Y APRENDIZAJES.



Los combos de cerveza artesanal + queso mozzarella atrajeron al público, impulsaron ventas y ofrecieron una experiencia más completa, aumentando el impacto del stand, favoreciendo la decisión de compra impulsiva y generando una experiencia de consumo más completa.



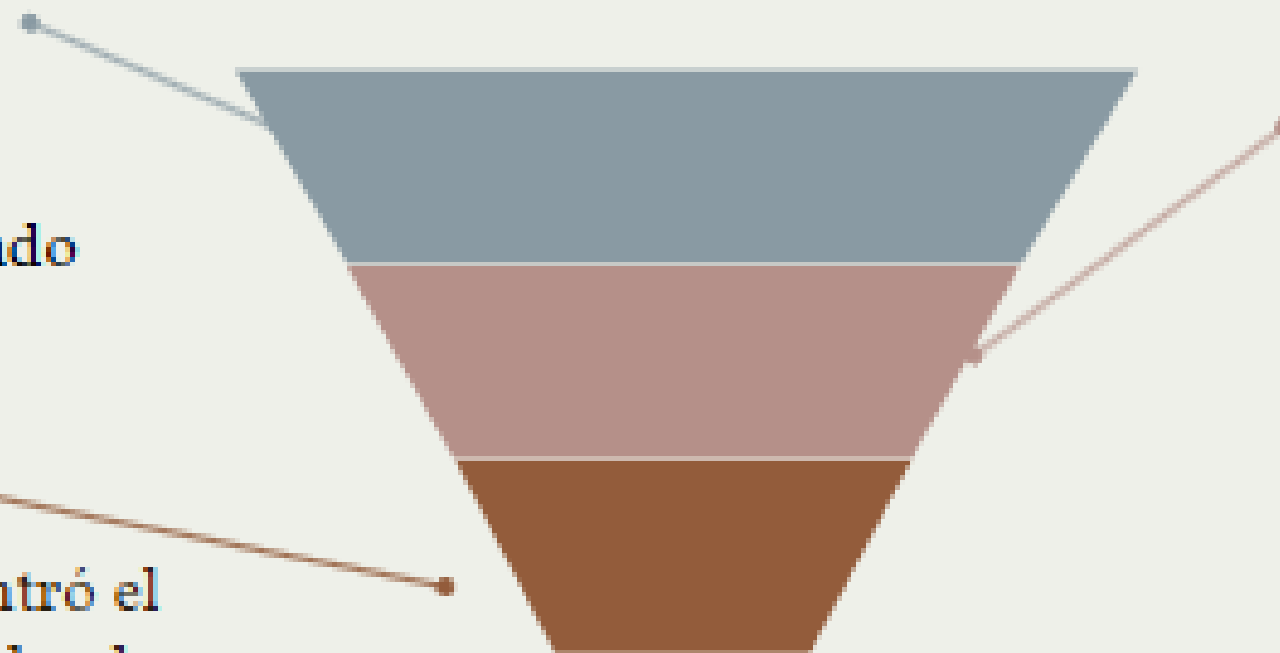
Cumplimiento global

Se alcanzó el 50 % de la meta de combos, generando \$32.



Éxito comprobado

El Combo Resaca concentró el 62,5 % de las ventas, validando su formato y precio.



Ajuste necesario

El Combo Futbolero solo cubrió el 37,5 % de su proyección; conviene revisar precio o agregar incentivos.

VISUALIZACIÓN DE DATOS.

Distribución de ingresos por combo

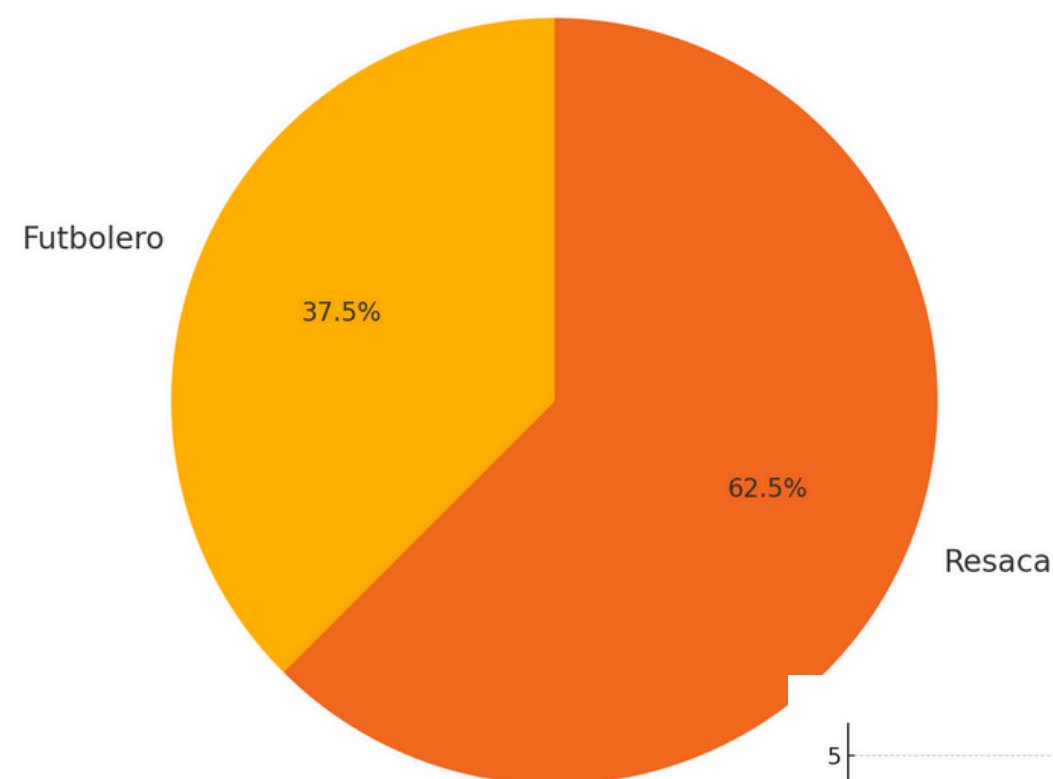


Gráfico de pastel: Distribución de ingresos por combo

Resaca: 62.5 %

Futbolero: 37.5 %

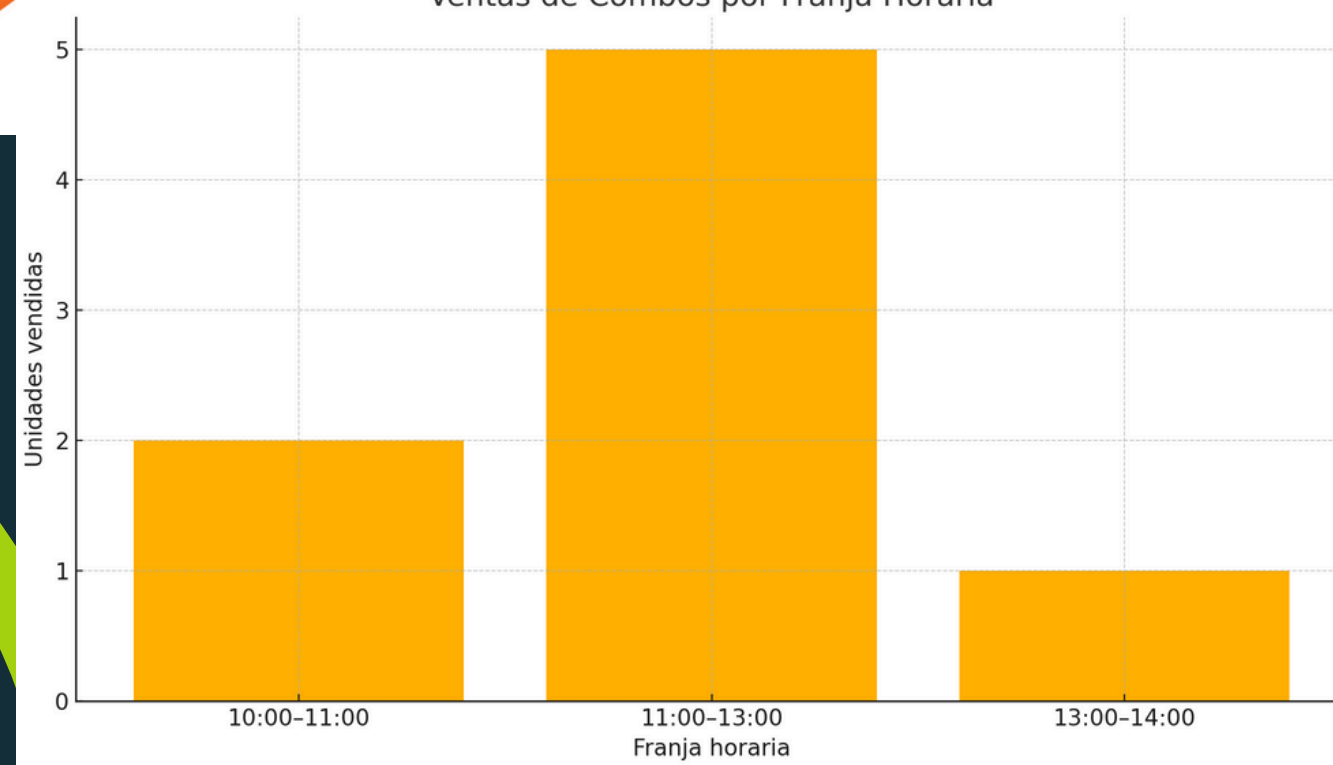
Gráfico de barras: Ventas de combos por franja horaria

10:00–11:00 → 2 unidades

11:00–13:00 → 5 unidades

13:00–14:00 → 1 unidad

Ventas de Combos por Franja Horaria



“Con estos datos claros y visuales, podemos tomar decisiones informadas para maximizar el rendimiento de nuestros combos en futuras ferias”.

¡GRACIAS POR SU ATENCIÓN!