Mini-negocio: Comparación y Reflexión

Mininegocio en el que yo participé:

Vida y salud, venta de porta-medicamentos.

Breve descripción:

Se realizó la venta de 35 porta-medicamentos, los cuales eran unas pequeñas cartucheras con varios slots en los que poder almacenar productos médicos, se vendieron todas las unidades en los 2 días de venta.

Actividad que desempeñe:

Me dediqué a la publicidad del producto en las redes sociales, verificando constantemente los comentarios de los clientes y los pedidos que realizaban para despachar los productos.

Mininegocio de otro compañero:

Charadas-ESPOL, juegos de charadas.

Breve descripción:

El juego consistía en adivinar palabras referentes a sitios, facultades de la espol, etc Si acertaba el cliente ganaba un kit escolar. El fin de todo esto consistía en levantar información de sobre el desempeño del sidweb. Se recaudó en bruto $80.

Nombre del estudiante:

José Andre Alcívar García

Comparando experiencias:

Mi compañero aprendió que había que esforzarse mucho para que la gente visite su local, en otras palabras, había que persuadir al público a que conozca las oportunidades que podía tener al ser partícipe de este juego, y así ellos mismos conocían que les agradaba.

En mi caso, aprendí que el cliente generalmente no sabe lo que quiere, porque puede pedir un producto con ciertos atributos, y al momento de tenerlo en su poder, arrepentirse de haber elegido dichos atributos, cada cliente es muy exigente en relación con el aspecto, con el costo y/o funcionalidad del producto, unos en mayor medida que otros.