

**PROGRAMACIÓN EVENTO COMERCIAL Y DISEÑO DE LA CAMPAÑA DE
DIFUSIÓN**

INTEGRANTES

INGRID JULIETH UMBARIDA VALDES

ASTRID LISET RAMIREZ CONDE

KAREN MARGARITA ORTEGA CAMPO

YULI PATRICIA HERRERA PEREZ

JUAN FELIPE PALOMINO ARANGO

PRESENTADO A:

KATTY LORENA TURIZO MORENO

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

TECNOLOGO EN GESTION DE MERCADOS

FORMACION VIRTUAL

FICHA 2374543

2022

Evidencia

Programación Evento Comercial y diseño de la campaña de difusión

SUERAM CREM, ha decidido participar en una feria empresarial donde realizaremos el lanzamiento oficial de nuestro producto, lugar donde se podrá disfrutar de un espacio agradable y actividades comerciales.

SUERAM CREM es un producto que recién se está introduciendo en el mercado, por tal motivo decidimos participar de esta feria y evento, nuestra feria se realizara en el centro comercial más reconocido de la ciudad, será una feria que tendrá gran acogida en el público, el cual asistirá un gran número de personas de diferentes perfiles, donde realizaremos sondeos de opinión de nuestro producto, intercambiar opiniones y darnos a conocer, para poder lograr estos objetivos hemos dispuestos las siguientes planeación y programación para llevar acabo dicho evento.

OBJETIVO GENERAL

Promover la participación activa de nuestro producto dentro del sector comercial y empresarial.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Especificar los coordinadores del evento, el tipo y tamaño del stand, la ubicación, medidas y capacidades.
- Reforzar la imagen y marca de nuestro producto.
- Captar nuevos clientes y consumidores.
- Promoción durante el evento: volantes, folletos, obsequios y muestras gratis.
- Lograr un gran número de contactos.
- Hacer promociones tales como (invitaciones personales, correo directo, anuncios en radio y periódicos).

NOMBRE DEL EVENTO

1 FERIA DE EXPO COSMETOLOGIA, SALUD Y BELLEZA

IMAGEN



SLOGAN

1 FERIA DE EXPO COSMETOLOGIA, SALUD Y BELLEZA

SUERAM CREAM



SEPTIEMBRE 27 & 28 2022

CENTRO COMERCIAL ATLANTIS

Colombia Bogotá

DESDE: 27-09-2022

HASTA: 28-09-2022

ORGANIZADOR: SUERAM CREM

SEDE: CENTRO COMERCIAL ATLANTIS

INFORMES E INSCRIPCION:

DIRECCIÓN: FAX 1.035.443.1664

TELEFONO: 1.800.471105

CONTACTO: REGISTRATION@SUERAMONLINE.COM

PLANEACION

Este evento haremos uso de los recursos que cuenta la compañía formaremos un equipo de 5 miembros, a los cuales se les será asignada tareas específicas:

CRONOGRAMA DEL EVENTO					
ACTIVIDADES	TIEMPO				OBSERVACIONES
	MES DE SEPTIEMBRE				
	SEM 1	SEM 2	SEM 3	SEM 4	
Elaboración de un plan de tiempos de ejecución, designación de responsables y montajes.					08 HORAS
Selección de productos a comercializar.					08 HORAS
Elaboración de campañas de promoción y comunicación.					08 HORAS

Impresión de papelería, invitaciones, folletos, pendones.					03 HORAS
Diseño gráfico de publicidad y difusión.					10 HORAS
presupuesto					06 HORAS

REQUERIMIENTOS

- Especificar a los coordinadores del evento, el tipo y tamaño del stand, la ubicación que necesitamos, medidas capacidades.
- Imagen corporativa (marca, imágenes, mensajes, logotipos, banners, tema u objetivos).
- Productos a exhibir
- Elementos decorativos e inmobiliarios.
- Promoción durante el evento: volantes, folletos, obsequios, muestras gratis.

PRESUPUESTO

RUBROS	ESTIMADOS	TOTAL
Alquiler estand	\$ 250.000	\$ 750.000
Equipos	\$ 300.000	\$ 300.000
Adecuaciones	\$ 200.000	\$ 200.000
Publicidad	\$ 200.000	\$ 200.000
Impresiones	\$ 200.000	\$ 200.000
Otros	\$ 100.000	\$ 100.000
Decoraciones	\$ 100.000	\$ 100.000
Piezas publicitarias, revistas periódicos	\$ 300.000	\$ 300.000
TOTAL		\$ 2.150.000

PLAN DE EXHIBICION

Objetivo: promocionar nuestro producto por medio de publicidad utilizando los diferentes medios de publicidad como pendones, fichas, audios con los descuentos para los clientes interesados.

ESTRATEGIA DE EXHBICIÓN

La estrategia de exhibición que se utilizará será por medio de charlas para en el cual los clientes puedan obtener cercanía e interactuar con los encargados para así puedan obtener suficiente información y puedan llevarse la mejor impresión de nuestro producto.

PUBLICICO

El público seleccionado para esta feria de nuestro producto son los empresarios y comunidad de la ciudad de Bogotá.

EXTRATEGIA DE VENTA Y PROMOCION

Les enseñamos a nuestros clientes nuestro producto de una forma que se obtenga el interés del consumidor y la eficacia esperada, seremos claros e innovadores para de esta forma hacer que el cliente tenga la necesidad, de adquirir nuestro producto; se realizara una excelente o presentación de esta forma se ve reflejada la presentación de nuestro producto.

Celebración de un contrato comercial

- Planear el proceso de negociación de acuerdo con el código de ética
- Formalizar el proceso de negociación a través de la elaboración de un contrato de compra- venta de productos o servicios.