



PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, Marzo de 2022

Señor (a)
MILDRED MERCEDES BELTRÁN MEDINA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **3271525**
Coordinador Académico Gestión
Titulada Virtual
Barranquilla

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes Marzo del año 2022

Referencia: No 3271525 del año 2022

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 72.005.261 de Barranquilla, en mi calidad de Contratista del SENA, en Titulada Virtual, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: b). un pago correspondiente al mes de Marzo de 2022 por valor de (3.658.524). Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de Ahorros No. 69212927058 Bancolombia, cuyo titular es el Contratista.

Plazo: Será hasta el 16 de Diciembre de 2022.

OBJETO:	
Desarrollar formación profesional por competencias laborales, mediante la estrategia de aprendizaje por proyectos en los programas de formación de GESTIÓN DEL MERCADO, articipando en los equipos de diseño y desarrollo curricular y gestionando las actividades y proyectos a través de las tecnologías de la información y la comunicación que brinda la entidad, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente	

Obligaciones Específicas: *(Trascriba las obligaciones específicas del contrato, dentro del siguiente cuadro)*

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planificar el desarrollo curricular del programa de formación a impartir de acuerdo a los procedimientos de formación profesional de la entidad.	Asociar aprendices a la ruta de aprendizaje. Evaluación de juicios evaluativos y registro de novedades de cancelación de aprendices	Espacio virtual donde se evidencia proceso de alistamiento de los cursos virtuales Gestión Titulada Virtual Gestión del



			Mercadeo - ficha 2348280. Gestión del Mercadeo - ficha 2348651. Gestión del Mercadeo - ficha 2348687. Gestión del Mercadeo - ficha 2348723. Plataforma Sofia Plus
2	Participar en la elaboración del proyecto formativo de cada programa de formación a impartir de acuerdo a los procedimientos de formación profesional de la entidad.	Registro de notas en el centro de calificaciones y seguimiento a aprendices. Procedimiento de alistamiento, de apertura, ejecución y cierre de cursos complementarios virtuales con base en los estándares de ejecución de la formación complementaria con modalidad virtual. Evaluar actividades de aprendizaje por cada unidad temática retroalimentar y concluir foros temáticos por cada tema de las diferentes unidades.	Espacio virtual donde se evidencia proceso de alistamiento de los cursos virtuales Gestión Titulada Virtual Gestión del Mercadeo - ficha 2348280. Gestión del Mercadeo - ficha 2348651. Gestión del Mercadeo - ficha 2348687. Gestión del Mercadeo - ficha 2348723. Plataforma Sofia Plus
3	Revisión de guías de aprendizaje, alistamiento de cursos, elaboración de cronograma.	Revisión de las guías de aprendizaje y verificar las actividades, las cuales deben estar registradas y/o definidas acorde al cronograma de actividades del curso.	Espacio virtual donde se evidencia proceso de alistamiento de los cursos virtuales Gestión Titulada Virtual Gestión del Mercadeo - ficha 2348280. Gestión del Mercadeo - ficha 2348651. Gestión del Mercadeo - ficha 2348687. Gestión del Mercadeo - ficha 2348723.



			Plataforma Sofia Plus
4	Impartir Formación Profesional Integral modalidad virtual según los principios y políticas establecidas, utilizando las herramientas tecnológicas proporcionadas por la Institución.	Atención a los aprendices por medio de mensajería interna en la plataforma SENA, sesiones en línea, foros temáticos y correo electrónico. Fichas 2348280 - 2348651 - 2348687 - 2348723.	Espacio virtual donde se evidencia proceso de alistamiento de los cursos virtuales Gestión Titulada Virtual Gestión del Mercadeo - ficha 2348280. Gestión del Mercadeo - ficha 2348651. Gestión del Mercadeo - ficha 2348687. Gestión del Mercadeo - ficha 2348723. Plataforma Sofia Plus
5	Participar activamente de las capacitaciones e inducciones para conocer los procesos y programas misionales del centro según la programación específica asignada y acorde a los lineamientos y directrices requeridas por el líder de área.	Asistencia a capacitaciones y a inducciones, revisión de guías de aprendizaje, alistamiento de los cursos establecimiento de cronograma de acuerdo a las actividades planificadas.	Espacio virtual donde se evidencia proceso de alistamiento de los cursos virtuales Gestión Titulada Virtual Gestión del Mercadeo - ficha 2348280. Gestión del Mercadeo - ficha 2348651. Gestión del Mercadeo - ficha 2348687. Gestión del Mercadeo - ficha 2348723. Plataforma Sofia Plus
6	Utilizar herramientas tecnológicas que el Sena brinda para la gestión del aprendizaje y apoyo a los procesos formativos, para organizar y desarrollar actividades de aprendizaje y llevar el registro del portafolio de evidencias.	Uso de herramientas de acuerdo con el cronograma de actividades de los cursos, la programación de sesiones virtuales y otras asignaciones de inducción a las	Espacio virtual donde se evidencia proceso de alistamiento de los cursos virtuales Gestión Titulada Virtual Gestión del Mercadeo - ficha



		plataformas tecnológicas.	2348280. Gestión del Mercadeo - ficha 2348651. Gestión del Mercadeo - ficha 2348687. Gestión del Mercadeo - ficha 2348723. Plataforma Sofia Plus.
--	--	---------------------------	---

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 9432226144 de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Declaración bajo la gravedad de juramento.

Me permito declarar **bajo la gravedad de juramento** que durante el periodo objeto de cobro SI ___ NO **X** he suscrito otro u otros contratos con entidad(es) del Estado el (los) cual(es) se encuentra(n) en ejecución; la anterior declaración de acuerdo con lo establecido en el numeral 5º de la Directiva Presidencial No. 001 de 2022, a fin de identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión del riesgos para la toma de decisiones dentro del principio de la debida diligencia frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión.

Nota: En el evento de señalar **SI**, el análisis efectuado por el supervisor y ordenador de pago deberá quedar documentado y publicado en el SECOP II en los documentos relacionados en el archivo Gestión Contractual GC_ del periodo objeto de cobro.

Evidencias en () folios



Cordialmente,

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
Contratista
C.C. No. 72.005.261

Recibí a satisfacción:

MILDRED MERCEDES BELTRÁN MEDINA
Supervisor(a) Contrato 3271525 de 2022
Coordinador Académico Gestión



ANEXOS. ENVIDENCIAS DE TRABAJO

Zoom meeting invitation - R... (1) WhatsApp

us05web.zoom.us/jc/81067680268?join?track_id=&jmf_code=&meeting_result=&tk=&cap=undefined&refTK=&rn=false&po=1&epk=ILd4tYyJ97J-TfyqWmoS3svtDng...

Nestor Caicedo, Carolina Pérez, Wendy Jerez Ruiz

Nestor Caicedo

Chat

Julie Meja Para Todos
en un momento se les comparte el link
<https://www.youtube.com/watch?v=wQ9rfk3NoQ>

Marlon Castañeda Para Todos
profe creo que la persona no se da cuenta
pero si puedes desconectar el audio

Yo Para Todos
ya pude identificar quien era, ya lo desactivé

Marlon Castañeda Para Todos
buenas noches

Yo Para Todos
LINK DEL VIDEO:
<https://www.youtube.com/watch?v=wQ9rfk3NoQ>

¿Quién puede ver sus mensajes? Grabación activada
Para: Todos
Escribir mensaje aquíí...

Nestor Caicedo

Cancelar silencio, iniciar el video, Participantes, Compartir pantalla, Chat, Reacciones, Configuración, Más, Salir

Escribe aquí para buscar

7:42 p.m. 23/02/2022

Territorium | GESTIÓN DE MERC...

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true

Aplicaciones

Lista de lectura

NESTOR ENRIQUE CAICEDO

Sondeos, Wikis, Asistencia, Galería, Chat, Competencias, Acceso a portafolio de evidencias aprendices, Portafolio de Evidencias, Gamificación, Centro de Calificaciones, Administrar Grupos, Grupo, Proyectos, Rúbricas, Blogs

Id Evidencia: 230774462
Visualizar
Disennondelnproducciononservicio.docx
Descargar Archivo

YESICA PAOLA MACIAS ALFARO
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.

Visualizar CuadrosnFasen4nyn5.xlsx
Descargar Archivo

Intentos: 1

Fecha de Envío: 2022-02-23 21:04:16
Calificación: Sn
Id respuesta: 230774462
Respuesta:
Escribe aquí la evidencia...

Archivos:
Disennondelnproducciononservicio.docx
CuadrosnFasen4nyn5.xlsx

0 Comentario(s)

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes

Buen día Yesica, muchas gracias por ponerse al día con esta evidencia. El trabajo es interesante al punto de ilustrar muy bien las características de producto y sus especificaciones. Saludos.

Escribe un comentario...

Offline

12:10 p.m. 24/02/2022



Territorium | GESTIÓN DE MERC... x +

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true

Aplicaciones

Lista de lectura

SENA

Equipo Grupo 7

Archivos adjuntos
Id Evidencia: 231032342
Visualizar
SISTEMAnDnDISTRIBUCInnNDELnPRODUCTOnOnSERVICIOn.pdf
Descargar Archivo

Sn

Intentos: 1

Fecha de Envío: 2022-02-24 10:45:40
Calificación: Sn
Id respuesta: 231032342
Respuesta:
Cordial saludo instructores, hago envío de la evidencia. Mi grupo es con Jessica Umaña
Archivos:
SISTEMAnDnDISTRIBUCInnNDELnPRODUCTOnOnSERVICIOn.pdf
0 Comentario(s)

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes

Buen día Nestor. El trabajo tiene un enfoque interesante: sin embargo, la distribución del producto no tiene un esquema claro de su planeación y ejecución. La idea es que puedan expresar los elementos de la distribución, la comunicación y la estrategia de llegar al cliente con la adquisición y entrega de las tarjetas que ustedes proponen en el proyecto. Cuando sea ajustado el trabajo, se le asignará la nota válida correspondiente al trabajo. Saludos...

Online OFF

12:13 p. m.
24/02/2022

Territorium | GESTIÓN DE MERC... x +

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true

Aplicaciones

Lista de lectura

SENA

Información

Contenido del curso

Edición de contenidos

Métricas de Encuestas

Foros

Evidencias

Métricas SCORM

Sesión en línea

Evaluaciones

Sondeos

Wikis

Asistencia

Galería

Chat

Competencias

Adjunta un archivo

Responder

Respuestas

Busca tus hashtag

Buscar Actualizar

HEIDI DAYANA GORDILLO BALLEEN
2022-02-23 18:19:33
Id respuesta: 230672502

Cordial saludo

FASEn2nPLANEACIONnDISTRIBUCIONnYnESTRATEGIAEMPRESARIALnENnVENTAS.docx

0 Me gusta 0 Comentario(s)

Nueva Respuesta

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-24 12:18:33

Hola Heidi, es interesante lo que propones, sin embargo, ten en cuenta que la distribución depende de unos eslabones de una cadena...por ejemplo, mayoristas, minoristas o puntos de venta directos. Sería bueno que hubieses planteado estos elementos. Saludos.

Activar Texto Enriquecido

Online OFF

12:17 p. m.
24/02/2022



Territorium | GESTIÓN DE MERC...
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true

Aplicaciones

SENA

NESTOR ENRIQUE CAICEDO

Barros Meza Instructor
Diana Margarita Alejo Sierra Instructor
Julieth Astrid Mejia Pinerez Instructor
Wilfrido Rafael Guerrero Gaviria Instructor
Nestor Enrique Caicedo Solano Instructor
GV Nicolas Salas Suarez Facilitador Virtual
Mildred Mercedes Beltran Medina Coordinador Academico

INTERMEDIARIOS

CONTAMOS CON PROVEEDORES QUE NOS DISTRIBUYEN LA MATERIA PRIMA Y MUCHAS VECES LA DEMORA EN LAS ENTREGAS NOS AFECTA LA PRODUCTIVIDAD

Determine y describa los canales de distribución apropiados para desarrollar actividades de comercialización de sus productos o servicio, justifique su respuesta.

Canal Directo (De productor a consumidor final)

La venta directa es una de las formas más antiguas de venta de productos. No implica la inclusión de un intermediario, el fabricante se pone en contacto directo con el cliente en el punto de venta. Algunos ejemplos de canales directos son las ventas ambulantes, las tiendas minoristas de marca, la recepción de pedidos en el sitio web de la empresa, etc.

Los fabricantes que venden productos perecederos, productos caros y cuyo público objetivo está concentrado geográficamente suelen utilizar canales directos.

En Hornitos panadería y pastelería nos enfocamos en la venta directa ya que realizamos la entrega a cliente final.

0 Me gusta 0 Comentario(s)

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-24 12:26:31

Buen día Carlos, interesante propuesta de distribución y estrategia de ventas. Está claro el objetivo que tienes con esta actividad. Saludos.

Esperando a sena.territorio.la...

12:25 p. m.
24/02/2022

Territorium | GESTIÓN DE MERC...
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true

Aplicaciones

SENA

NESTOR ENRIQUE CAICEDO

Métricas SOCRW
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo

JESSICA JOHANNA UMAÑA LOPEZ
2022-02-25 14:11:13
Id respuesta: 231778077

La oferta y la demanda es una de las características que se deben tener en cuenta a la hora de emprender, para entender la oferta es la cantidad de producto disponible de un producto, y el dinero que pagara el consumidor para adquirirlo, la demanda es la cantidad de producto que el consumidor quiera adquirir, lo que quiere decir que si hay más demanda de lo que el fabricante puede fabricar. Hay varios factores que afectan la oferta y la demanda por ejemplo producto o servicio costoso hace que el consumidor pierda interés y la demanda disminuya por el contrario si el producto es muy económico aumenta la demanda consecuencia cambio en la producción, el cual debe aumentar para cumplir y mantenerse al día. La oferta y la demanda sube y baja de acuerdo con las tendencias, solo los alimentos, productos de aseo mantienen la oferta y la demanda ya que son de uso diario, pero las tendencias como en la industria de la ropa hay que estar innovando para estar en el auge del mercado y poder competir con calidad y buen precio.

0 Me gusta 0 Comentario(s)

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-25 20:14:12

Hola Jessica, gracias por estar al día. Sin embargo, te agradezco organizar las ideas, la redacción no tiene puntuación y el texto no se interpreta claramente. Además ten en cuenta los conceptos, están dispersos y un poco distantes de la teoría que acá se pide. Por favor envía nuevamente los aportes y te asignemos la nota apropiada. Saludos.

☐ Activar Texto Enriquecido

12:13 p. m.
25/02/2022



Territorio | Notificaciones x (1) WhatsApp x +

sena.territorio.la/notificacionesSiguiente.php?IdNotificacion=7419637

Aplicaciones Lista de lectura

SENA

Regresar

Mensajes

CARLOS FREDY MORENO RUBIO

Asunto
INGRESAR AL GRUPO DE WHATSAAP

Mensajes

CARLOS FREDY MORENO 2022-02-24 12:23:17: Cordial saludo profe El motivo de este mensaje es para solicitar volver a ingresar al grupo de whatsapp ya que cambie de numero y no me quedo guardado ese grupo. 302 8355369

MARTHA PATRICIA BARROS 2022-02-25 08:17:32: Cordial Saludo. Los instructores a cargo de los grupos son la Instructora Julieth y el Instructor Nestor. Durante el día te estarán ingresando.

NESTOR ENRIQUE CAICEDO 2022-02-25 21:12:04: Buen día Carlos, entre hoy y mañana te incluirán en el grupo. Saludos.

Escribe un mensaje

Adjunta un archivo

Responder

Estado de la notificación

Windows Taskbar: 9:11 p. m. 25/02/2022

Territorio | GESTIÓN DE MERC x (1) WhatsApp x +

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true

Aplicaciones Lista de lectura

SENA

Evidencias

Mettricas SCORM

Sesión en línea

Evaluaciones

Sondeos

Wikis

Asistencia

Galería

Chat

Competencias

Acceso a portafolio de evidencias aprendices

Portafolio de Evidencias

Gamificación

Centro de Calificaciones

YESSICA BENAVIDES MONTAÑO

2022-02-24 20:13:37
Id respuesta:231379707

Buenas noches adjunto evidencia del foro

AP06nEV01nFORO.docx

0 Me gusta 0 Comentario(s)

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO

2022-02-25 21:16:28

Hola Yessica, por favor especifica un poco mas la estrategia que mencionas de las empresas de transporte. El planteamiento está, pero es muy general. Comparte nuevamente los comentarios para asignarte la nota adecuada. Saludos.

☐ Activar Texto Enriquecido

Comentar

HEIDI DAYANA GORDILLO BALLEEN

2022-02-23 18:19:33
Id respuesta:230672502

Cordial saludo

Offline OFF

Windows Taskbar: 9:15 p. m. 25/02/2022



Territorium | GESTIÓN DE MERC...
sena.territorio.la/perfil.php?id=11913988&catalogo=true

Aplicaciones

SENA

NESTOR ENRIQUE CAICEDO

Factores Positivos: Tener una muy buena cadena de suministro para que se optimice mejor el manejo de materiales como el manejo físico de materias primas, procesamiento de pedidos, el control de inventarios, el almacenamiento y en cuanto al empaque se distribuye en cajas bio degradables el cual son reutilizables así ayudamos al medio ambiente e incentivar el reciclaje y por lo mismo se conservan mejor el producto.

Determine y describa los canales de distribución apropiados para desarrollar actividades de comercialización de sus productos o servicio, justifique su respuesta.

MI producto de trapeo higienico con extracto de bambú con un nombre de ecobambu es un producto de higiene personal el canal al cual esta dirigido es para almacenes de cadena , supermercados independientes o autoservicios ya que son canales de consumo masivo y la competencia tiene presencia en estos canales debemos tener la distribución en estos almacenes también porque cuando realizamos nuestro mercado siempre esta compuesto por granos ,frutas, café, chocolate, galletas entre otros alimentos siempre podemos encontrar la área de cuidado personal que entra en nuestro mercado cuando lo requerimos y generamos un impacto comercial ya que es un canal que se puede encontrar a la vuelta de tu casa, teniendo disponibilidad de comprarlo en el momento requiendo y logramos poder tener un amplio despliegue del producto en todo el país y generar buenas ventas

0 Me gusta 0 Comentario(s)

Nueva Respuesta

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-25 21:23:40

Hola Erika, gracias por el envío... la importancia que muestras para los canales de distribución dentro de la estrategia de ventas es interesante. Saludos.

☐ Activar Texto Enriquecido

Offline

9:22 p. m.
25/02/2022

Noticias de Barranquilla, la región...
Territorium | GESTIÓN DE MERC...
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true

Aplicaciones

SENA

NESTOR ENRIQUE CAICEDO

Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Métricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias

Respuestas

Busca tus hashtag

Buscar Actualizar

PAULA ANDREA CASALLAS ROJAS
2022-02-26 07:55:11
Id respuesta 232189887

Buenos días Profe adjunto mi trabajo

Sena.docx

0 Me gusta 0 Comentario(s)

Nueva Respuesta

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-26 09:51:26

Buen día Paula, muchas gracias por participar con tu acertado aporte. Saludos.

☐ Activar Texto Enriquecido

Comentar

YESSICA BENAVIDES MONTAÑO

Offline

9:50 a. m.
26/02/2022



Territorium | GESTIÓN DE MERC... x +

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true

SENA

Equipo Grupo 4

Archivos adjuntos
Id Evidencia: 232906337
Visualizar TRABAJO6.docx
Descargar Archivo

YULISSA CARMONA OVIEDO

Intentos: 1

Fecha de Envío: 2022-02-27 22:02:30
Calificación: Sn
Id respuesta: 232906337
Respuesta: BUENAS NOCHES. ENVIO DEL TRABAJO
Archivos: TRABAJO6.docx
0 Comentario(s)

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes

Buen día Yulissa, el trabajo tiene aspectos significativos por mejorar. Por ejemplo, no veo la red de distribución como esquema, de tal manera que se pueda relacionar con la estrategia de ventas. Por otro lado, se mencionan objetivos de estudio, pero estos no ilustran objetivos claros, se ven como actividades y características que deben cumplirse en el acto de ventas. De hecho se contradice cuando se habla ir directo al cliente, pero luego se describe una tercerización a través de distribuidores y otros eslabones dentro de la cadena. Por tales razones, les pedimos revisar el trabajo, ajustarlo y enviarlo nuevamente para recibir la nota apropiada. Saludos.

Offline

8:20 p. m.
28/02/2022

Territorium | GESTIÓN DE MERC... x +

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true

SENA

Archivos adjuntos
Id Evidencia: 232718862
Visualizar SISTEMANDEN...pdf
Descargar Archivo

Intentos: 1

Fecha de Envío: 2022-02-27 17:07:12
Calificación: Sn
Id respuesta: 232718862
Respuesta: Buenas tardes

Adjunto envío el soporte de la evidencia del proyecto de grupo Sistema de Distribución del Producto o Servicio.

Quedamos atentos a sus comentarios e inquietudes.

Saludos,

Archivos: SISTEMANDEN...pdf

0 Comentario(s)

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes

Buen día Lina, el trabajo necesita ajustes. Por ejemplo, se ilustra un flujoograma pero no es claro si está describiendo la venta o el sistema de distribución sabiendo que son 2 cosas diferentes. La idea es hacer un esquema del sistema de distribución que sea claro y especifique la compañía, sus mayoristas, minoristas, clientes, etc. Adicionalmente, las condiciones de la estrategia de ventas no es clara, debería ser mas propositiva e innovadora si consideramos que esta compañía ya existe y debe tener elementos de juicio claros para proponer estrategias de ventas consistentes con su nombre. Por favor ajusten el trabajo, traten de proponer elementos innovadores y definir esquemas sobre la distribución y la estrategia de ventas. Cuando envíen los ajustes, se evaluará nuevamente para asignar la nota pertinente. Saludos.

Colaboradores

DIANA MARGARITA ALEJO SIERRA
Instructor

Offline

8:27 p. m.
28/02/2022



Territorium | GESTIÓN DE MERC... x +

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true

SENA

NESTOR ENRIQUE CAICEDO

Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración

Archivos adjuntos
Id Evidencia: 232773887
Visualizar
SISTEMAnDnDISTRIBUCIONnDELnPRODUCTOnOnSERVICIONnPDF.pdf
Descargar Archivo
Intentos: 1

DIOCELINA SERRANO ARIAS - RESPONSABLE

Fecha de Envío: 2022-02-27 19:01:22
Calificación: Sn
Id respuesta: 232773887
Respuesta:
Muy buenas noches instructores
Este es nuestro trabajo de equipo, quedo atenta
Muchas gracias
Archivos:
SISTEMAnDnDISTRIBUCIONnDELnPRODUCTOnOnSERVICIONnPDF.pdf
0 Comentario(s)

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Buen día, muy buen trabajo. Es claro el planteamiento de su proyecto frente a la propuesta de distribución y estrategia de ventas, Saludos.

Escribe un comentario...

Online OFF

8:29 p. m.
28/02/2022

Territorium | GESTIÓN DE MERC... x +

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true

SENA

NESTOR ENRIQUE CAICEDO

Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Métricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices

Calificaciones

Equipo Grupo 7

Archivos adjuntos
Id Evidencia: 232595897
Visualizar AP06nEV03ndocx.pdf
Descargar Archivo
Intentos: 1

GUILLERMO JOSE CARDENAS LOPEZ

Fecha de Envío: 2022-02-27 11:38:50
Calificación: Sn
Id respuesta: 232595897
Respuesta:
Escribe aquí la evidencia...
Archivos:
AP06nEV03ndocx.pdf
0 Comentario(s)

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Buen día Guillermo, el trabajo se ajusta a los requerimientos, queda claro el concepto de distribución de su producto y su relación con el cliente. Saludos.

Escribe un comentario...

Online OFF

8:32 p. m.
28/02/2022



Territorium | GESTIÓN DE MERC... x

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true

SENA

NESTOR ENRIQUE CAICEDO

Foros

Evidencias

Métricas SCORM

Sesión en línea

Evaluaciones

Sondeos

Wikis

Asistencia

Galería

Chat

Competencias

Acceso a portafolio de evidencias aprendices

Portafolio de Evidencias

Gamificación

Centro de Calificaciones

Equipo Grupo 5

JAIRO ANDRES RAMIREZ LENIS

Archivos adjuntos
Id Evidencia: 232642277
Visualizar EVIDENCIAAnFASEn6.docx
Descargar Archivo

Intentos: 1

Fecha de Envío: 2022-02-27 13:43:40
Calificación: Sn
Id respuesta: 232642277
Respuesta:
Buenas tardes,
Envío la evidencia grupal de la actividad numero 6
Un saludo
Archivos:
EVIDENCIAAnFASEn6.docx
0 Comentario(s)

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes

Buen día Jairo, es muy consistente su propuesta de distribución respecto a la estrategia de ventas. Buen trabajo. Saludos,

Regresar

Online OFF

8:35 p. m.
28/02/2022

Territorium | GESTIÓN x

Recibidos - nestorc@... x

Ofertas de Empleo D... x

Recibidos - nestorc@... x

Recibidos (4) - nestor... x

Google Calendario - x

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true

SENA

NESTOR ENRIQUE CAICEDO

Métricas SCORM

Sesión en línea

Evaluaciones

Sondeos

Wikis

Asistencia

Galería

Chat

Competencias

Acceso a portafolio de evidencias aprendices

Portafolio de Evidencias

Gamificación

Centro de Calificaciones

Administrar Grupos

Grupo

Proyectos

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
fecha de inicio: 4 segundos Antes - fecha de vigencia: 28 de Febrero del 2023

Asunto: Sesión en línea 21: Actividades Ap06 Fase Planeación

Estimados aprendices:

Vamos a realizar la sesión en línea número 21 de la fase 2 Planeación, con el fin de abordar los temas relacionados con las actividades durante el mes en curso y atender las dudas e inquietudes que han surgido al respecto de los temas durante esta fase. De presentar algún inconveniente, nos pueden informar por el foro social o mensajería interna.

FECHA: miércoles 2 de Marzo de 2022

HORA: 7:00 p. m a 8:00 p. m

ID de la reunión https://us05web.zoom.us/j/82225101672?pwd=YWx6dWVzNDIyYHdzWXpISXpXFM0VHUT09

ID de reunión: 822 2510 1672

Código de acceso: Jz3J3U

Los esperamos

Equipo Ejecutor de Formación (EEF)

Regresar

Online OFF

9:06 p. m.
28/02/2022



Territorium | GESTIÓN | Recibidos - nestorc@... | Ofertas de Empleo D... | Recibidos - nestorc@... | Recibidos (4) - nestor... | Google Calendario - ...

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true

SENA NESTOR ENRIQUE CAICEDO

Sesión en línea

Evaluaciones

Sondeos

Wikis

Asistencia

Galería

Chat

Competencias

Acceso a portafolio de evidencias aprendices

Portafolio de Evidencias

Gamificación

Centro de Calificaciones

Administrar Grupos

Grupo

Proyectos

SENA

Asunto: Sesión en línea 21: Actividades Ap06 Fase Planeación

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
fecha de inicio: 4 segundos Antes - fecha de vigencia: 28 de Febrero del 2023

Estimados aprendices:

Vamos a realizar la sesión en línea número 21 de la fase 2 Planeación, con el fin de abordar los temas relacionados con las actividades durante el mes en curso y atender las dudas e inquietudes que han surgido al respecto de los temas durante esta fase. De presentar algún inconveniente, nos pueden informar por el foro social o mensajería interna.

FECHA: miércoles 2 de Marzo de 2022

HORA: 7:00 p.m a 8:00 p.m

ID de la reunión: <https://us05web.zoom.us/j/82225101672?pwd=YWx6dWVzNDlybHdzWXplSXFXM0VHUT09>

ID de reunión: 822 2510 1672

Código de acceso: jUz3jU

Los esperamos

Equipo Ejecutor de Formación (EEF)

Regresar

Online **OFF**

9:08 p. m.
28/02/2022

Territorium | GESTIÓN | Recibidos - nestorc@... | Ofertas de Empleo D... | Recibidos - nestorc@... | Recibidos (4) - nestor... | Google Calendario - ...

sena.territorio.la/perfil.php?id=11913988&catalogo=true

SENA NESTOR ENRIQUE CAICEDO

Sesión en línea

Evaluaciones

Sondeos

Wikis

Asistencia

Galería

Chat

Competencias

Acceso a portafolio de evidencias aprendices

Portafolio de Evidencias

Gamificación

Centro de Calificaciones

Administrar Grupos

Grupo

Proyectos

Rúbricas

SENA

Asunto: Sesión en línea 21: Actividades Ap06 Fase Planeación

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
fecha de inicio: 11 segundos Antes - fecha de vigencia: 28 de Febrero del 2023

Estimados aprendices:

Vamos a realizar la sesión en línea número 21 de la fase 2 Planeación, con el fin de abordar los temas relacionados con las actividades durante el mes en curso y atender las dudas e inquietudes que han surgido al respecto de los temas durante esta fase. De presentar algún inconveniente, nos pueden informar por el foro social o mensajería interna.

FECHA: miércoles 2 de Marzo de 2022

HORA: 7:00 p.m a 8:00 p.m

ID de la reunión: <https://us05web.zoom.us/j/82225101672?pwd=YWx6dWVzNDlybHdzWXplSXFXM0VHUT09>

ID de reunión: 822 2510 1672

Código de acceso: jUz3jU

Los esperamos

Equipo Ejecutor de Formación (EEF)

Regresar

Online **OFF**

9:10 p. m.
28/02/2022



Territorium | GESTIÓN | Recibidos - nestorc@... | Ofertas de Empleo D... | Recibidos - nestorc@... | Recibidos (4) - nestor... | Google Calendario - ...

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true

SENA

NESTOR ENRIQUE CAICEDO

Sesión en línea

Evaluaciones

Sondeos

Wikis

Asistencia

Galería

Chat

Competencias

Acceso a portafolio de evidencias aprendices

Portafolio de Evidencias

Gamificación

Centro de Calificaciones

Administrar Grupos

Grupo

Proyectos

Rúbricas

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO

fecha de inicio: 3 segundos Antes - fecha de vigencia: 28 de Febrero del 2023

Asunto: Sesión en línea 21: Actividades Ap06 Fase Planeación

Estimados aprendices:

Vamos a realizar la sesión en línea número 21 de la fase 2 Planeación, con el fin de abordar los temas relacionados con las actividades durante el mes en curso y atender las dudas e inquietudes que han surgido al respecto de los temas durante esta fase. De presentar algún inconveniente, nos pueden informar por el foro social o mensajería interna.

FECHA: miércoles 2 de Marzo de 2022

HORA: 7:00 p.m a 8:00 p.m

ID de la reunión <https://us05web.zoom.us/j/82225101672?pwd=YVWx6dVWZNDlYbHdzWXplSXFXM0VHUT09>

ID de reunión: 822 2510 1672

Código de acceso: Jz3JjU

Los esperamos

Equipo Ejecutor de Formación (EEF)

Online

Offline

9:11 p. m.
28/02/2022

Territorium | GESTIÓN DE MERC... | Será Porque Te Amo - Ricchi... | (1) WhatsApp

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true

SENA

NESTOR ENRIQUE CAICEDO

Busca tus hashtag

Buscar

Actualizar

LEIDY JOHANNA CUELLAR

2022-02-25 17:26:40

Id respuesta 231063477

envio evidencia del foro

FOROnAP04nJUEGOnDEnLAnOfERTAnYnLAnDemANDAnFACTORESnQUEEnINTERVIENEN.docx

0 Me gusta

0 Comentario(s)

Nueva Respuesta

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO

2022-03-01 09:57:53

Hola Leidy, gracias por tu aporte. Ten en cuenta mantenerte a tiempo con las actividades. Saludos.

☐ Activar Texto Enriquecido

Comentar

MASSIEL MARIA QUIROZ RAMIREZ

2021-12-15 14:41:21

Id respuesta 216968084

Buenas tardes adjunto mi aporte.

Online

Offline

9:58 a. m.
1/03/2022



Territorio | Notificaciones

sena.territorio.la/notificacionesSiguiente.php?IdNotificacion=7480932

SENA

Regresar

Mensajes

GLORIA ANDREA MARTINEZ MORAN

Asunto
Corrección actividad 6 grupal

Mensajes
GLORIA ANDREA MARTINEZ 2022-03-01 20:52:05: Buenas noches profesor nos llegó un mensaje de corrección para nuestro trabajo grupal, nos gustaría saber si este que

TrabajogrupalnAP06nncorregidon

NESTOR ENRIQUE CAICEDO 2022-03-02 18:56:47: Hola Gloria, he revisado el envío del trabajo corregido y veo que no cambió sustancialmente. Por favor ajusten los objetivos (sigue como actividades), además planteen el sistema de distribución (puede ser un esquema) y ajusten el resto del trabajo de acuerdo con el Informe final. Saludos.

Escribe un mensaje

Adjunta un archivo

Responder

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

Estado de la notificación

Escribe aquí para buscar

7:57 p. m.
2/03/2022

Territorio | GESTIÓN DE MERC

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true

SENA

Sesión en línea

Evaluaciones

Sondeos

Wikis

Asistencia

Galería

Chat

Competencias

Acceso a portafolio de evidencias aprendices

Gamificación

Centro de Calificaciones

Administrar Grupos

Grupo

Proyectos

Rúbricas

NESTOR ENRIQUE CAICEDO

NEYLA LORENA LOPEZ HERRERA

SistemandenDistribucinnnnDeInProduc
tononServicion.pdf
Descargar Archivo

Visualizar
CLEANHOUSEnPRESENTACION.pd
f
Descargar Archivo

Intentos: 1

Fecha de Envío: 2022-03-01 19:40:04
Calificación: \$n
Id respuesta: 234147692
Respuesta:
buenas noches profesores, adjunto aquí nuestro trabajo grupal, disculpe la demora.
Archivos:
SistemandenDistribucinnnnDeInProductiononServicion.pdf
CLEANHOUSEnPRESENTACION.pdf
0 Comentario(s)

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes

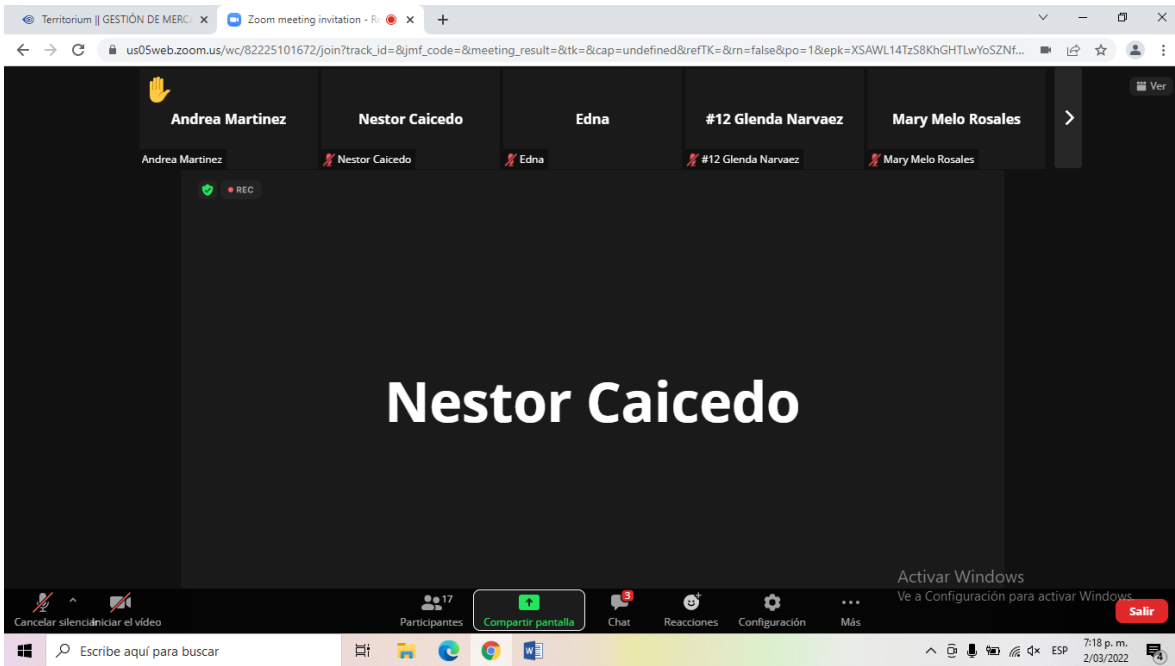
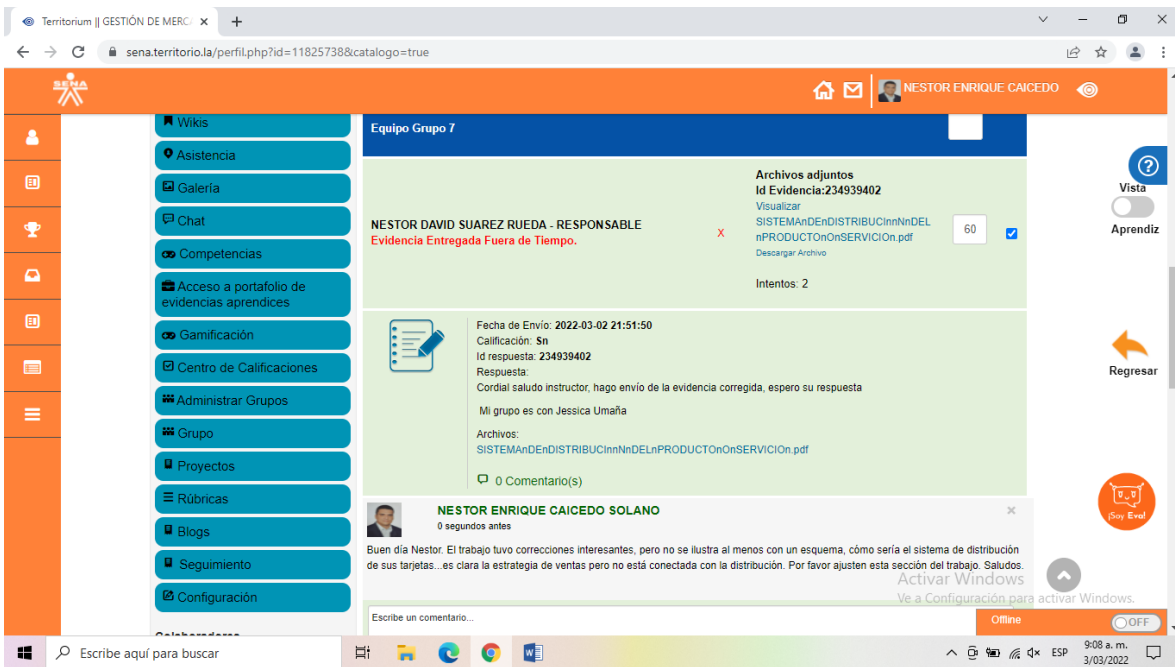
El planteamiento del trabajo es interesante, les recomiendo ajustar las referencias porque hay información que fue extraída de una fuente que no está citada en el cuerpo del trabajo. Saludos.

Escribe un comentario...

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

Offline

7:03 p. m.
2/03/2022





Territorium | GESTIÓN DE MERC... x +

sena.territorio.la/perfil.php?id=11913988&catalogo=true

SENA

NESTOR ENRIQUE CAICEDO

Calificaciones

Equipo Grupo 3

WILMER JAVIER CORTES ROCHA
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.

Archivos adjuntos
Id Evidencia: 234872062
Visualizar AP05nE4.pdf
Descargar Archivo

Intentos: 1

Fecha de Envío: 2022-03-02 20:51:40
Calificación: Sn
Id respuesta: 234872062
Respuesta:
Muy buenas tardes instructora, te anexo a continuación la actividad de la guía 5 individual, ya que no la había anexado antes por falta de herramienta para poder hacerlo, de antemano te ofrezco una disculpa por la tardanza en el envío de la guía.

Archivos:
AP05nE4.pdf

0 Comentario(s)

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes

Buen día Wilmer, gracias por enviar tu trabajo. El trabajo cumple con las condiciones solicitadas para el mismo, está muy bien orientado desde el diseño del producto. Te agradecemos estar al día con las actividades para evitar inconvenientes con tus avances en la formación. Saludos.

Online OFF

9:13 a. m.
3/03/2022

Territorium | GESTIÓN DE MERC... x +

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true

SENA

NESTOR ENRIQUE CAICEDO

productos o servicios. Justifique su respuesta.

Rta: **Moda Sport** para la comercialización de sus productos maneja distintos tipos de canales todo depende de la necesidad del cliente o del lugar de destino del producto.

Cunado el producto va dirigido a minoristas de una ciudad distinta a la ciudad en la que estamos ubicados, proporcionamos un canal de distribución indirecto corto que consta de agentes de transporte que se contratan para realizar la entrega del producto, una vez el minorista recibe, este lo entrega al consumidor final.

Justificación

Al ser clientes que están a una distancia bastante significativa, utilizar los agentes de distribución propios de las empresas esto representaría afectaciones en los tiempos de entrega de los cliente locales, es por esto que para los clientes que viven en ciudades vecinas ofrecemos los canales externos a la empresa.

Tomado de: <https://rockcontent.com/es/blog/canales-de-distribucion/>

0 Me gusta 0 Comentario(s)

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-03-03 09:17:27

Buen día Stefany, gracias por tu aporte al foro. Te sugerimos el envío de los aportes haciendo un resumen con el mismo tipo y tamaño de letra, dado que en lo que se lee, la forma de la presentación está algo desorganizada y no da buena impresión. Esperamos que la sugerencia sea tomada en cuenta. Saludos.

☐ Activar Texto Enriquecido

Nueva Respuesta

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

Online OFF

9:17 a. m.
3/03/2022



Territorium | GESTIÓN DE MERC... x +

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true

SENA

NESTOR ENRIQUE CAICEDO

Equipo Grupo 4

Archivos adjuntos
Id Evidencia: 235171042
Visualizar
Trabajogrupalactividadn6ncorregido
nuevesn3n2022.docx
Descargar Archivo

60.0 D

Intentos: 1

Calificar y marcar como revisada

GLORIA ANDREA MARTINEZ MORAN - RESPONSABLE
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.

Fecha de Envío: 2022-03-03 12:43:15
Calificación: 60.0 D
Id respuesta: 235171042
Respuesta:
Buenas tardes profesor, espero se encuentre bien, le estamos enviando la corrección del trabajo grupal, quedamos atentos a cualquier novedad, gracias.
Archivos:
Trabajogrupalactividadn6ncorregidonjuevesn3n2022.docx

0 Comentario(s)

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
1 segundos antes

Hola Gloria, ha sido satisfactoria la corrección realizada. Sin embargo, para una próxima ocasión, tengan en cuenta los esquemas de distribución que se pueden interpretar en los esquemas. Saludos.

Noticias de Barranquilla, la región: x

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true

SENA

NESTOR ENRIQUE CAICEDO

FABIAN MAURICIO VILLARRAGA OTALVARO
2022-03-03 20:52:46
Id respuesta: 235445812

Cuál de las características de un sistema de distribución se relaciona más con su producto o servicio? nlas características de distribución que más se relacionan en la venta de los chorizos que distribuye la empresa el chorizo de Joaco es el sistema de distribución por medio de la preventiva realizada en una ruta la cuál es asignada diariamente a los vendedores donde se visitan clientes potenciales como restaurantes, piqueteaderos, vendedores ambulantes de comidas rápidas y frigoríficos, así logramos una efectiva y limpia distribución. nDescribe factores positivos y negativos pueden influir en el sistema de distribución de su producto o servicio? nlos chorizos al ser un producto cásmico y por su embalaje garantiza un empaque al vacío lo cuál es un factor favorable para el sistema de distribución ya que se encuentra aislado de medio ambiente lo cual no genera ningún contacto directo pero al mismo tiempo debe garantizar una cadena de frío para garantizar un consumo óptimo. nDetermine y escriba los canales de distribución apropiados para desarrollar actividades de comercialización de sus productos o servicio. nNuestra empresa realiza sus actividades de comercialización por medio de la preventiva ya que esta permite únicamente transportar los productos con exactitud llegando estos años clientes mediante un equipo encargado de realizar los despachos previamente vendidos.

0 Me gusta 0 Comentario(s)

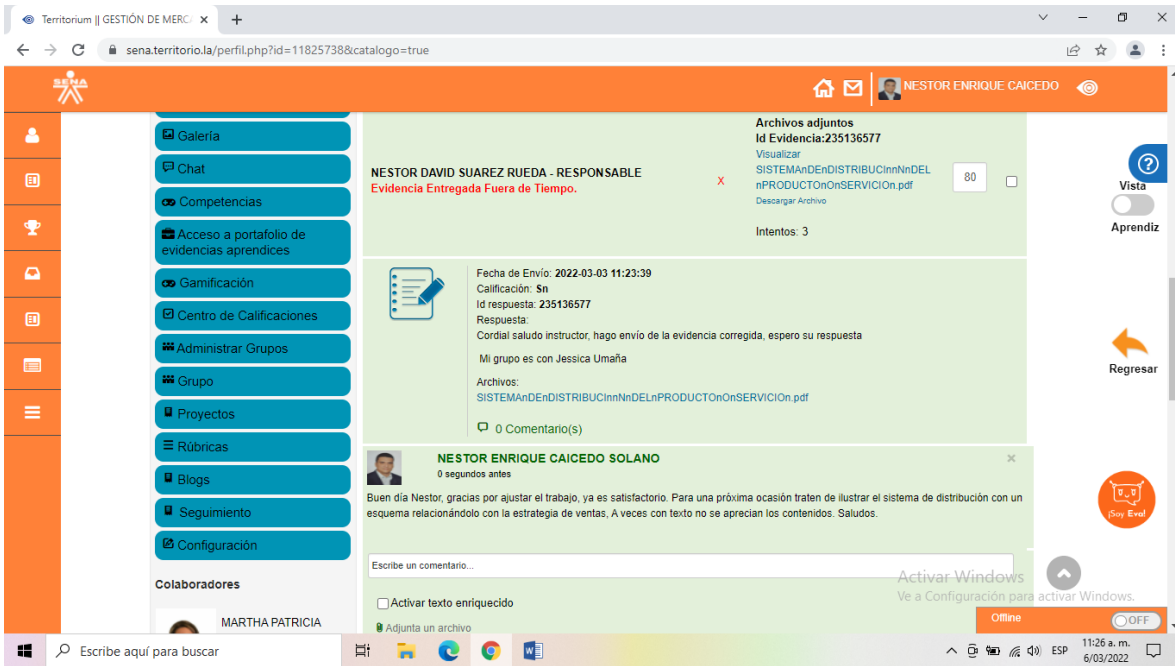
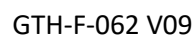
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-03-04 20:32:03

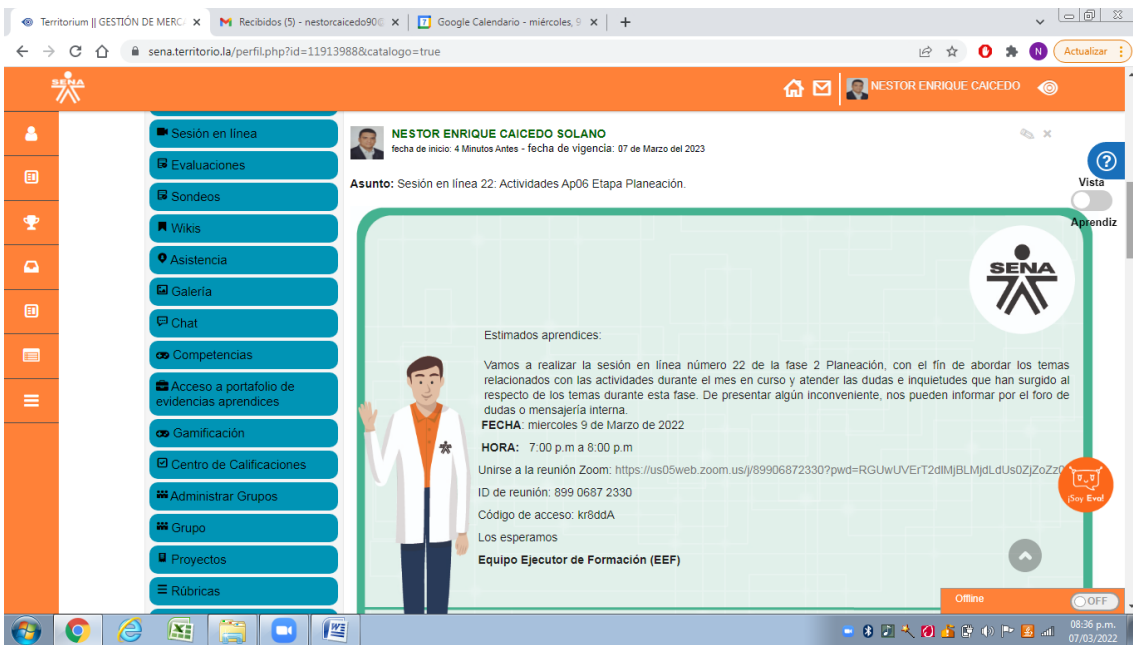
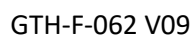
Buen día Fabian, gracias por el aporte. Te agradecemos estar al día con los envíos para evitar inconvenientes en el desarrollo de la formación. Saludos.

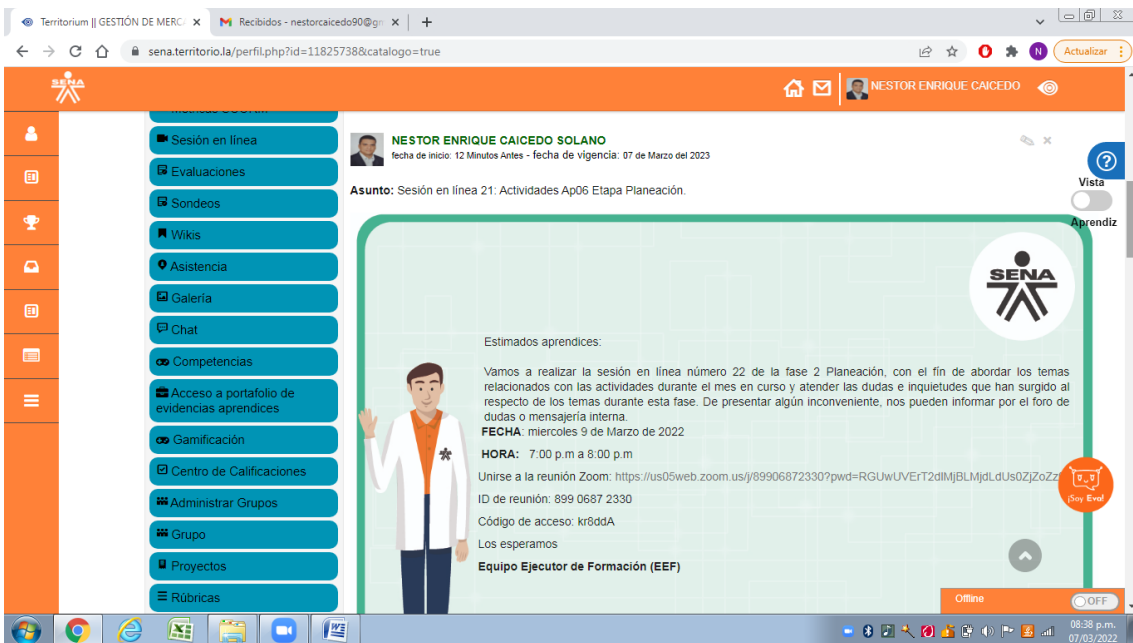
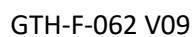
☐ Activar Texto Enriquecido

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

Online









Territorium | GESTIÓN DE MERC... x Recibidos - nestorcaicedo90@g... x +

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true

ap06 1/1 CAICEDO Actualizar

SENA

Edición de contenidos

Métricas de Encuestas

Foros

Evidencias

Métricas SCORM

Sesión en línea

Evaluaciones

Sondeos

Wikis

Asistencia

Galería

Chat

Competencias

Acceso a portafolio de evidencias aprendices

Gamificación

Centro de Calificaciones

Respuestas

Busca tus hashtag

Buscar Actualizar

JAIRO ANDRES RAMIREZ LENIS

2022-03-06 13:11:05

Id respuesta: 236706752

Buenas tardes,

EVIDENCIA

FORO: "LA DISTRIBUCIÓN Y LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL EN VENTAS"

Un saludo

EVIDENCIAAndocxnFOROn6.docx

0 Me gusta 0 Comentario(s)

Nueva Respuesta

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO

2022-03-07 20:45:36

Buen día Jairo, Gracias por enviar tus comentarios sobre la distribución del producto que estás ubicando en el mercado, Saludos.

☐ Activar Texto Enriquecido

Comentar

Online OFF

08:45 p.m. 07/03/2022

Recibidos - nestorc@uninorte.edu... x "Tan Enamorados"- Ricardo... x Territorium | GESTIÓN DE MERC... x +

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true

SENA

Wikis

Asistencia

Galería

Chat

Competencias

Acceso a portafolio de evidencias aprendices

Gamificación

Centro de Calificaciones

Administrar Grupos

Grupo

Proyectos

Rúbricas

Blogs

Seguimiento

Configuración

Equipo Grupo 7

Archivos adjuntos

Id Evidencia: 237868062

Visualizar

SISTEMAnDeNDISTRIBUCinnNDELnPRODUCTOnOnSERVICIOOn.pdf

Descargar Archivo

80

Intentos: 4

Fecha de Envío: 2022-03-07 22:49:13

Calificación: \$n

Id respuesta: 237868062

Respuesta:

Cordial saludo instructor, con respecto a ilustrar el sistema de distribución a través de un esquema, hemos decidido agregarlo con su respectivo orden.

Archivos:

SISTEMAnDeNDISTRIBUCinnNDELnPRODUCTOnOnSERVICIOOn.pdf

0 Comentario(s)

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO

0 segundos antes

Buen día Nestor, gracias por agregar el esquema, saludos.

Escribe un comentario...

☐ Activar texto enriquecido

Online OFF

8:21 a. m. 8/03/2022



Recibidos - nestor@uninorte.edu.co | Alejandro Sanz - Si Tu Me M... | Territorium | GESTIÓN DE MERC... | sena.territorio.la/perfil.php?id=11913988&catalogo=true

SENA NESTOR ENRIQUE CAICEDO

Administración

- Administrar Grupos
- Grupo
- Proyectos
- Rúbricas
- Blogs
- Seguimiento
- Configuración

Colaboradores

- DIANA MARGARITA ALEJO SIERRA Instructur
- JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ Instructur
- WILFRIDO RAFAEL GUERRERO GAVIRIA Instructur
- NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO Instructur

alguna prendas, pero se puede dar solución con etiquetarias con delicado. Factores positivos: son productos de alta demanda, de consumo general los cuales son para todo el grupo familiar desde zapatos para hombre, blusas, camisas entre otros más productos. Facilidad para transportar, cuando el pedido es de muchos productos se pueden dividir en diferentes empaques Determine y describa los canales de distribución apropiados para desarrollar actividades de comercialización de sus productos o servicio, justifique su respuesta. Los canales de distribución son los medios por los cuales las empresas fabricantes hacen llegar a sus clientes los productos en nuestro caso como una empresa comercializadora la cual también se apoya en estos canales de distribución para que los productos que tenemos en bodega llegue a su destino usando un canal indirecto corto con el cual se le venda el producto al consumidor obtenido mayor ganancia y teniendo productos no tan costosos para incrementar la demanda.

0 Me gusta 0 Comentario(s)

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-03-08 08:26:46
Buen día Luis, gracias por comentar el proyecto de distribución que plantearías sobre la distribución y los canales dispuestos para ejecutar la estrategia de ventas. Saludos.
☐ Activar Texto Enriquecido
Comentar

JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ
2022-02-28 11:22:16
Id respuesta 233104867

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Online OFF

8:26 a. m.
8/03/2022

Recibidos - nestor@uninorte.edu.co | Luis Miguel - "Fria Como El V... | Territorium | GESTIÓN DE MERC... | sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true

SENA NESTOR ENRIQUE CAICEDO

Evaluación

- Evaluaciones
- Sondeos
- Wikis
- Asistencia
- Galería
- Chat
- Competencias
- Acceso a portafolio de evidencias aprendices
- Gamificación
- Centro de Calificaciones
- Administrar Grupos
- Grupo
- Proyectos
- Rúbricas
- Blogs

PROBLEMA DE MERCADO? El problema de decisión administrativa pregunta lo que debe hacer quien toma las decisiones; en tanto que el problema de investigación de mercados pregunta qué información se necesita y cuál es la mejor forma de obtenerla. La investigación puede brindar la información necesaria para tomar una buena decisión. Los problemas de mercado tienen que ver con las personas que toman las decisiones, son los problemas que enfrentan, es formular de manera clara el problema que se presenta en el mercado para poder hacer una buena y clara investigación de mercados y saber qué es lo que se debe hacer para poder tomar las decisiones correctas. La investigación de mercados es el proceso que busca determinar qué información se quiere para tomar decisiones y como se puede obtener dicha información, en este proceso se recolecta se registra y analiza información sobre el problema de mercado planteado claro. Solo se puede diseñar y hacer una buena investigación de mercado siempre y cuando la formulación o el planteamiento del problema de mercado este claro. ¿QUÉ IMPLICA PLANTEAR CORRECTAMENTE UNA INVESTIGACIÓN? Plantear un problema significa dejar claro lo que queremos lograr con la investigación. Parece simple, sin embargo, esto implica varias cosas como delimitar el fenómeno a investigar y describirlo para poder darle una solución —que es el objetivo final de la investigación Para poder realizar correctamente una investigación de mercado implica realizar los siguientes pasos: Un diagnóstico sobre el problema Planteamiento del problema del estudio Marco conceptual del estudio Justificación del estudio Objetivo general del estudio

0 Me gusta 0 Comentario(s)

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-03-08 08:30:57
Buen día Leidy, te agradecemos la participación; sin embargo, te sugerimos estar al día con todas las actividades debido a que si tienes retrasos significativos con las entregas tal como este caso, no podremos garantizar el avance de tu formación de acuerdo con los lineamientos del programa y los resultados de aprendizaje. Ten en cuenta el compromiso de avanzar en todas las etapas. Saludos.
☐ Activar Texto Enriquecido

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Online OFF

8:30 a. m.
8/03/2022



PresentacionSena.pdf x Presentación de Powe x Presentación de Powe x Descargar archivo [i] x Territorium | GESTIÓN DE MERC x Zoom meeting in x

us05web.zoom.us/jc/89906872330?join?track_id=8jmf_code=&meeting_result=&tk=&cap=undefined&refTK=&rn=false&po=1&epk=vut4wZwWbPQA5gnQDYg2_vq...

marlon castañeda Nestor Caicedo Vivian paula Edna

marlon castañeda Nestor Caicedo Vivian paula Edna

Está compartiendo pantalla Detener compartición

Nestor Caicedo

Cancelar silencio iniciar el video 16 Participantes Nueva función Chat Reacciones Configuración Más Salir

Escribe aquí para buscar

8:12 p. m.
9/03/2022

Territorium | GESTIÓN DE MERC x

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true

WIKIS Asistencia Galería Chat Competencias Acceso a portafolio de evidencias aprendices Gamificación Centro de Calificaciones Administrar Grupos Grupo Proyectos Rúbricas Blogs Seguimiento Configuración

Equipo Grupo 3

YESICA PAOLA MACIAS ALFARO
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.

Archivos adjuntos
Id Evidencia: 239269212
Visualizar
SistemandenDistribucinndeInProduc
tononServiciongrupon3.docx
Descargar Archivo

Intentos: 1

Fecha de Envío: 2022-03-09 21:16:16
Calificación: Sn
Id respuesta: 239269212
Respuesta:
Buena noche queridos instructores bendiciones.
Archivos:
SistemandenDistribucinndeInProductiononServiciongrupon3.docx
0 Comentario(s)

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes

Buen dia Yesica, Veo que el trabajo ha sido enviado, pero este ya lo había presentado tu compañero Cesar Castillo Torres pero de forma individual. En este sentido, les agradezco aclarar la situación dado que no sé en qué modalidad están trabajando, esto para evitar inconvenientes en las notas. Saludos.

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

Escribe un comentario...

Offline OFF

8:30 a. m.
10/03/2022



Territorium | GESTIÓN DE MERC... x +

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true

SENA

NESTOR ENRIQUE CAICEDO

GV_Nicolas Salas Suárez
Facilitador Virtual

Mildred Mercedes Beltran Medina
Coordinador Académico

CESAR OSWALDO CASTILLO TORRES

Id Evidencia: 228346628

Visualizar
AP06nEV03nnSistemandenDistribucin
rnnndelnProductiononServicionCesarnC
astillo.pdf
Descargar Archivo

95.0 A

Intentos: 1

Fecha de Envío: 2022-02-18 23:27:07
Calificación: 95.0 A
Id respuesta: 228346628
Respuesta:
Buenas Noches, Adjunto envio archivo de la actividad Sistema de Distribución del Producto o Servicio.
Archivos:
AP06nEV03nnSistemandenDistribucinnnndelnProductiononServicionCesarnCastillo.pdf

1 Comentario(s)

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-19 13:50:25

Buen día Cesar...has presentado las condiciones óptimas del trabajo de distribución y estrategia de ventas. Saludos.

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes

Buen día Cesar, Veo que el trabajo ha sido enviado por parte de tu compañera Yesica Macias Alfaro como trabajo en grupo y ya con anterioridad tu habías enviado el trabajo individualmente... En este sentido, les agradezco aclarar la situación dado que no sé en qué modalidad están trabajando, esto para evitar inconvenientes en las notas ya que te había calificado a ti nada mas. Saludos

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

Offline

8:31 a. m.
10/03/2022

Territorium | GESTIÓN DE MERC... x +

sena.territorio.la/perfil.php?id=11913988&catalogo=true

SENA

NESTOR ENRIQUE CAICEDO

Colaboradores

DIANA MARGARITA ALEJO SIERRA
Instructor

JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ
Instructor

WILFRIDO RAFAEL GUERRERO GAVIRIA
Instructor

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
Instructor

MARTHA PATRICIA BARROS MEZA
Instructor

GV_Nicolas Salas Suárez
Facilitador Virtual

Mildred Mercedes Beltran Medina
Coordinador Académico

Operaciones de distribución y comercialización:

*Gastos en campañas publicitarias, tanto en canales de red social como en físico, esto con el fin de atraer nuevos consumidores, al no contar con otros medios más eficientes.

*Menor rango de clientes, al no tener una extensión de punto de venta más amplia del negocio.

Determine y describa los canales de distribución apropiados para desarrollar actividades de comercialización de sus productos o servicio, justifique su respuesta.

Manejar un buen canal de distribución nos garantiza que nuestro proyecto se posicione a mediano plazo. Ya que en este se busca identificar la oportunidad de venta para que el cliente logra apropiarse y tener conocimiento de este nuevo proyecto, al tener un punto de venta estratégico se debe verificar que esté sea accesible a los consumidores, y tener como objetivo una buena referencia de un punto Comercial.

Y también los canales de distribución es digitales como páginas web, dónde puedo conocer un poco la historia, de dónde surgió el producto, cuál fue la idea principal del proyecto, y también lograr llegar a un mayor rango de seguidores para que conozcan este aperitivo, ya que estos medios digitales son muy activos para distribuir el producto y darlo a conocer mejor.

0 Me gusta 1 Comentario(s)

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-03-10 08:45:21

Buen día Wilmer, te agradecemos corregir la redacción, al momento de leer el texto tienes información superpuesta que no permite llevar de manera ordenada las ideas. Por favor, realiza tu propio análisis dado que parece que se copian textos de diferentes fuentes y no se ve una secuencia. Nos compartes nuevamente tu aporte y ate asignamos la nota apropiada. Saludos.

☐ Activar Texto Enriquecido

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

Offline

8:46 a. m.
10/03/2022

