EMPRENDIMIENTO – CICLO 4

Tema: Marketing y estrategias de ventas

Nombre del estudiante: _____

Grado: _____ **Fecha:** 11 de agosto 2026

Lee con atención la siguiente lectura:

"Más que vender un producto: crear experiencias para el cliente"



Cuando una persona decide crear un emprendimiento, no basta con fabricar un buen producto o prestar un excelente servicio. También es necesario que las personas conozcan lo que se ofrece y se sientan motivadas a comprar. Aquí es donde aparece el **marketing**, entendido como el conjunto de estrategias que ayudan a promocionar un producto, conocer las necesidades de los clientes y construir relaciones duraderas con ellos.

Uno de los aspectos más importantes del marketing es la **publicidad**, que consiste en comunicar las características y beneficios de un producto mediante diferentes medios como redes sociales, afiches, radio, televisión o internet. La publicidad busca llamar la atención del público y despertar el interés por adquirir un producto o servicio.

Otra estrategia fundamental es la **promoción**, que ofrece incentivos para aumentar las ventas. Los descuentos, los concursos, las muestras gratis, los cupones y las promociones por temporada son algunos ejemplos. Sin embargo, una buena promoción debe ser honesta y cumplir lo que promete para generar confianza en los consumidores.

Un emprendimiento también necesita construir una **marca**. La marca es mucho más que un nombre; representa la personalidad del negocio y la imagen que los clientes tienen de él. El nombre, el logotipo, los colores, el eslogan y el diseño forman parte de la **identidad visual**, permitiendo que el negocio sea reconocido fácilmente y se diferencie de la competencia.

Por ejemplo, cuando una persona observa un logotipo o una combinación de colores específicos, inmediatamente puede identificar una empresa. Esto demuestra que una identidad visual bien diseñada ayuda a posicionar una marca en la mente de los consumidores.

Pero ninguna estrategia de publicidad será suficiente si el cliente recibe una mala atención. La **atención al cliente** consiste en brindar un trato amable, respetuoso y eficiente antes, durante y después de la compra. Escuchar al cliente, responder sus preguntas, solucionar problemas y agradecer su preferencia fortalece la confianza y mejora la reputación del emprendimiento.

Cuando un cliente queda satisfecho, es más probable que vuelva a comprar y recomiende el negocio a otras personas. Este proceso se conoce como **fidelización del cliente**, es decir, lograr que los consumidores prefieran una marca y permanezcan con ella durante mucho tiempo. Mantener clientes fieles suele ser más económico y beneficioso que conseguir nuevos clientes constantemente.

Actualmente, las redes sociales han transformado la manera de hacer marketing. Plataformas como Facebook, Instagram, TikTok o WhatsApp permiten promocionar productos con bajos costos y llegar a muchas personas. Sin embargo, el éxito depende de ofrecer información clara, responder oportunamente a los mensajes y actuar siempre con ética y responsabilidad.

En conclusión, un emprendimiento exitoso combina un buen producto con estrategias de publicidad, una identidad visual atractiva y una excelente atención al cliente. Estos elementos permiten fortalecer la confianza, aumentar las ventas y construir relaciones duraderas con los consumidores.

Responde las siguientes preguntas.

1. ¿Qué es el marketing y cuál es su principal propósito?

---

2. Explica la diferencia entre publicidad y promoción.

3. ¿Qué elementos hacen parte de la identidad visual de una marca?

4. ¿Por qué la atención al cliente influye en el éxito de un emprendimiento?

5. ¿Qué significa fidelizar a un cliente?