



FICHA DE APLICACIÓN DOMICILIARIA N° 07

TÍTULO DE LA UNIDAD: "ASUMIMOS UNA CULTURA DE PREVENCIÓN"

TEMA: NO VENDEMOS PRODUCTOS, SATISFACEMOS NECESIDADES

ÁREA: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO	NIVEL: SECUNDARIA	GRADO Y SECCIÓN: 2° A,B,C,D
DOCENTE: Regina R. Llosa Solano – Telf. 952899238 – regina_llosa1@hotmail.com		
COMPETENCIA	CAPACIDAD	DESEMPEÑO
GESTIONA PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO O SOCIAL	Crea propuesta de valor	Identifica necesidades de las personas para luego satisfacerlas con un producto o servicio.



**NO VENDEMOS PRODUCTOS,
SATISFACEMOS NECESIDADES**



1. ¿QUÉ ES UNA NECESIDAD? Es una sensación de carencia que experimenta una persona, y su satisfacción resulta indispensable para vivir en un estado de bienestar pleno.

Existen diferentes clasificaciones de las necesidades de las personas, la más conocida es la del norteamericano Abraham Maslow, el estableció una jerarquía que se representa mejor en una pirámide llamada la **PIRÁMIDE DE MASLOW**.

Según Maslow compramos cosas, objetos o productos para satisfacer nuestras necesidades, la primera necesidad que cubrimos son las básicas, por ejemplo la alimentación y la salud que se encuentran ubicadas en la base de la pirámide.



Ejemplo de Necesidad Básica: LA SED, ¿Cuál de estos productos escogerías para saciarla? (Aquí tú eres el comprador)



Las personas compran cosas, objetos y productos porque satisfacen sus necesidades.



2. ¿CÓMO IDENTIFICAMOS NECESIDADES?

Siempre existirán necesidades vitales como la alimentación, salud o educación, y siempre aparecerán otras necesidades que probablemente no sean tan apremiantes, pero que igual son consideradas necesidades por las personas; por ejemplo, la necesidad por comunicarse, para ahorrar energía, para aumentar sus ingresos, para adelgazar y mantenerse en forma, etc.

Las mejores oportunidades suelen surgir a través de la identificación de necesidades, ya que una vez identificada una necesidad que no ha sido atendida en su totalidad, es posible atenderla a través de un negocio o un producto.





Ahora aquí tú eres el vendedor, y como vendedor tienes que tener una idea muy clara: tu trabajo es **satisfacer necesidades**. Por ejemplo: la necesidad en las personas por ahorrar tiempo al adquirir determinado servicio, podría ser una oportunidad para lanzar un sitio web o una aplicación para Smartphone que permita atender dicha necesidad.

3. ¿CUAL ES MI OBJETIVO COMO EMPRENDEDOR?

El emprendedor debe identificar y determinar ciertas necesidades que puede tener la comunidad, las cuales pueden variar de acuerdo con muchos factores: zona geográfica, temas culturales, tamaño de la población, idiosincrasia de los habitantes, etc. Por ejemplo, las necesidades de una comunidad rural pueden ser muy diferentes a las necesidades de una provincia; y estas, a su vez, pueden ser muy diferentes a las de las grandes ciudades. Entonces el objetivo del emprendedor es identificar estas necesidades para poder satisfacerles mediante productos o servicios.

Algunos ejemplos para que luego elabores el tuyo:



"No vendemos zapatos,
Sino comodidad para tus pies"



"No vendemos comida,
Sino salud"



"No vendemos relojes,
Sino puntualidad"

ACTIVIDAD

Tomando como base los ejemplos de arriba: Identifica una necesidad, crea un producto/servicio y elige una frase. Escribirás tu frase según el producto que elijas o el servicio. Esta será la primera publicidad de tu producto... ¡Tú Puedes!

Necesidad:

Frase

Producto/Servicio



Hemos aprendido algo muy importante para tu vida, ya seas más adelante un médico, un empresario, ingeniero o ganadero; abogado o comerciante, o cualquier otra profesión; tus productos o tus servicios deben estar siempre orientados a satisfacer las necesidades de las personas, tendrás una recompensa por ello **"Buenos Ingresos"**.