**Generar un catálogo de los productos o servicios que el negocio ofrecerá**

**Tema 2. ¿Cómo se puede generar un catálogo de los productos o servicios que el negocio ofrecerá?**

**Actividad de reforzamiento**

**Descripción**

En esta actividad determinarás para cada producto o servicio que ofrecerás, el surtido de los mismos, tomando en cuenta las definiciones de coherencia, amplitud y profundidad.

**Instrucciones**

1. Para realizar esta actividad, deberás descargar el siguiente formato, si lo deseas, puedes imprimirlo. **Formato de selección de productos y marcas.**
2. Completa la siguiente tabla con las marcas y productos que venderás en tu negocio, de acuerdo a la profundidad y amplitud que ofrecerás.
3. Puedes agregar más filas y columnas según lo necesites para realizar el ejercicio.
4. Al finalizar, haz clic en Retroalimentación.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Amplitud | | | | | |
| Profundidad |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**Retroalimentación**

**¡Excelente!**

**Ahora ya tienes una mejor idea de qué productos/servicios y marcas te gustaría vender en tu negocio.**

Recuerda lo siguiente:

**Amplitud:** Considera la cantidad de los productos en venta, permitiendo a los clientes obtener alguno de ellos cada vez que lo necesiten.

**Profundidad:** Es la variedad de marcas en los productos, ofreciendo a tus clientes diversas opciones de consumo.