

CICLO DE PRODUCCIÓN

LIC. ESTEFY
PEREYRA

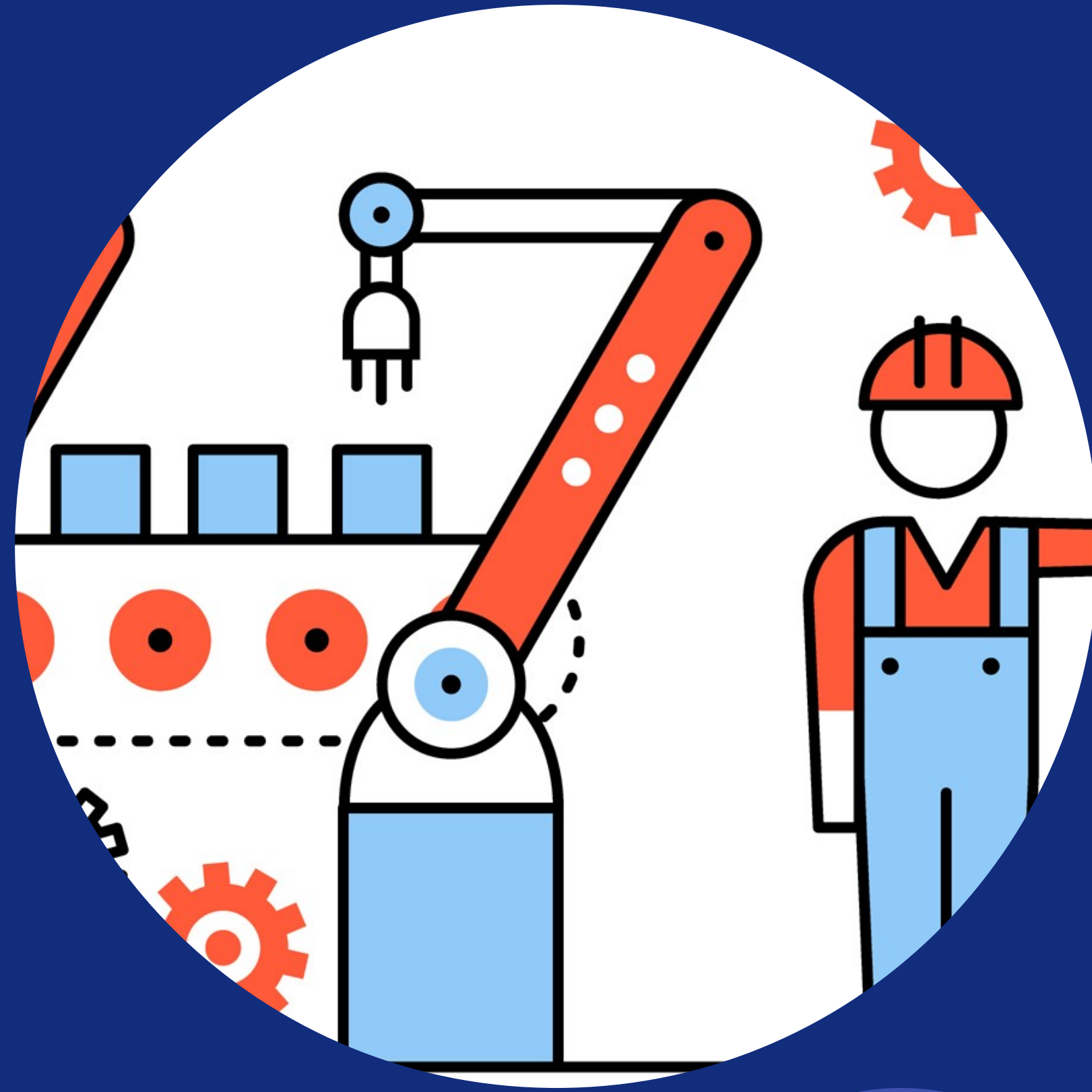
La **transformación** de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores es la **producción**.

Tales productos pueden ser bienes o servicios.

El resultado final de un proceso de producción es el producto, el cual puede ser un bien o servicio, que representa un satisfactor para el consumidor.

CICLO DE PRODUCCIÓN

Es el conjunto de actividades que se llevan a cabo para elaborar un producto o para prestar un servicio.





Recurso humano

CICLO DE PRODUCCIÓN



Materia Prima



Maquinaria

Importante



Este proceso debe quedar establecido en forma clara, de modo que permita a los trabajadores obtener el producto deseado con un uso eficiente de los recursos necesarios.

PROCEDIMIENTO DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

A) Determinar todas las actividades requeridas para producir un bien o prestar un servicio.

B) Organizar las actividades de manera secuencial.

C) Establecer los tiempos requeridos para llevar a cabo cada actividad.

EJEMPLO

Cuadro 8.3a

Proceso de producción de Postres Mexicanos.

La producción mensual de la empresa será de 30 000 unidades, debido a que la empresa funcionará cinco días a la semana la producción diaria será de 1 500 porciones individuales, elaborándose las mismas en lotes de 300 porciones cada uno.

Para una producción de 300 porciones:

1. Pesado y medición del arroz, la canela en raja, la leche descremada y el azúcar (10 min).
2. Cocción del arroz con agua y canela a 60 °C en ollas de presión (20 min).
3. Incorporación de la leche descremada y el azúcar (5 min).
4. Cocción a fuego lento, hasta que se evapore 40% de la leche, a una temperatura constante de 80 °C (25 min).
5. Enfriar a temperatura ambiente (30 min).
6. Envasado (45 min).
7. Etiquetado (20 min).

Tiempo total del proceso de elaboración: 155 min (2 h 35 min).

MCDOWELL DIGITAL
MEDIA, INC.

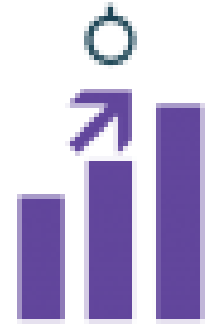
PROCESO DE VENTA

Digital Advertising
Approach

El proceso de venta es la sucesión de pasos que una empresa realiza desde el momento en que intenta captar la atención de un potencial cliente hasta que la transacción final se lleva a cabo, es decir, hasta que se consigue una venta efectiva del producto o servicio de la compañía.

El proceso de venta es la sucesión de pasos que una empresa realiza desde el momento en que intenta captar la atención de un potencial cliente hasta que la transacción final se lleva a cabo, es decir, hasta que se consigue una venta efectiva del producto o servicio de la compañía.

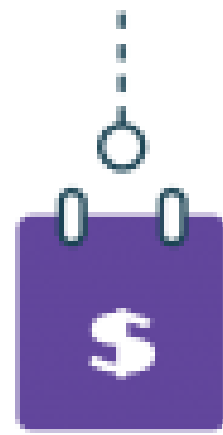
CICLO DE VENTAS



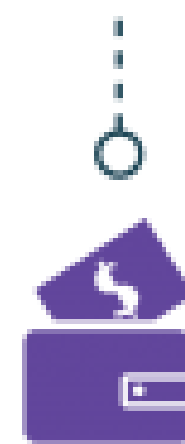
Prospección



Contacto



Oferta



Negociación



Entrega



Fidelización