



**Nombre de alumno: LOPEZ MUNDO MARIO
ALBERTO**

Nombre de la profesora: KARINA MARICRUZ PEREZ

Nombre del trabajo: SUPER NOTA

Materia: TALLER DEL EMPRENDEDOR

Grado: 9°

Grupo: A

Segmentar sus ofertas de producto/servicio: Segmentar es diferenciar el mercado total de un producto o servicio

OFERTAS DE MERCADO, PRODUCTOS, SERVICIOS Y EXPERIENCIAS



Crear valor para sus clientes.

Significa dar algo en lo cual se sienta realmente agradecido, haber cumplido con lo que se esperaba o, aún mejor, haber cumplido con lo que se necesitaba y lo que se quería



Seleccionar a sus clientes:

Cientes actuales. Son aquellos que te compran periódicamente, bien sean empresas o particulares

Cientes activos

Cientes inactivos



Conseguir y conservar a los clientes:

Escucha al consumidor. Toma en cuenta cada sugerencia, opinión o comentario. Capacita a tu equipo de trabajo. El instruir al personal abre una oportunidad, generalmente es la pauta para construir o destruir un negocio.



Salir al mercado

(estrategia/canales/logística/distribución.

Canales de venta. Canales cortos, largos; locales, regionales, nacionales

Logística y costos. Estrategias para reducir costos de transporte. El Programa SIMAF de UNIR



Modelo de negocio

Definir los procesos clave de negocio que deben llevarse a cabo: Los **procesos clave** son aquellos **que** añaden valor al cliente o inciden directamente en su satisfacción o insatisfacción



Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente: Definir los objetivos. Para descubrir cómo conseguir algo de forma más eficaz, primero hay que tener muy claro qué es lo que se quiere lograr.

Evaluar los recursos y procesos.

Identificar las debilidades.

Planificar las acciones.

Revisar los resultados.

