



Nombre del alumno: Rosaicela Palacios Lopez

Nombre del profesor: Karina Maricruz Pérez

Nombre del trabajo: cuadro sinóptico unidad 3

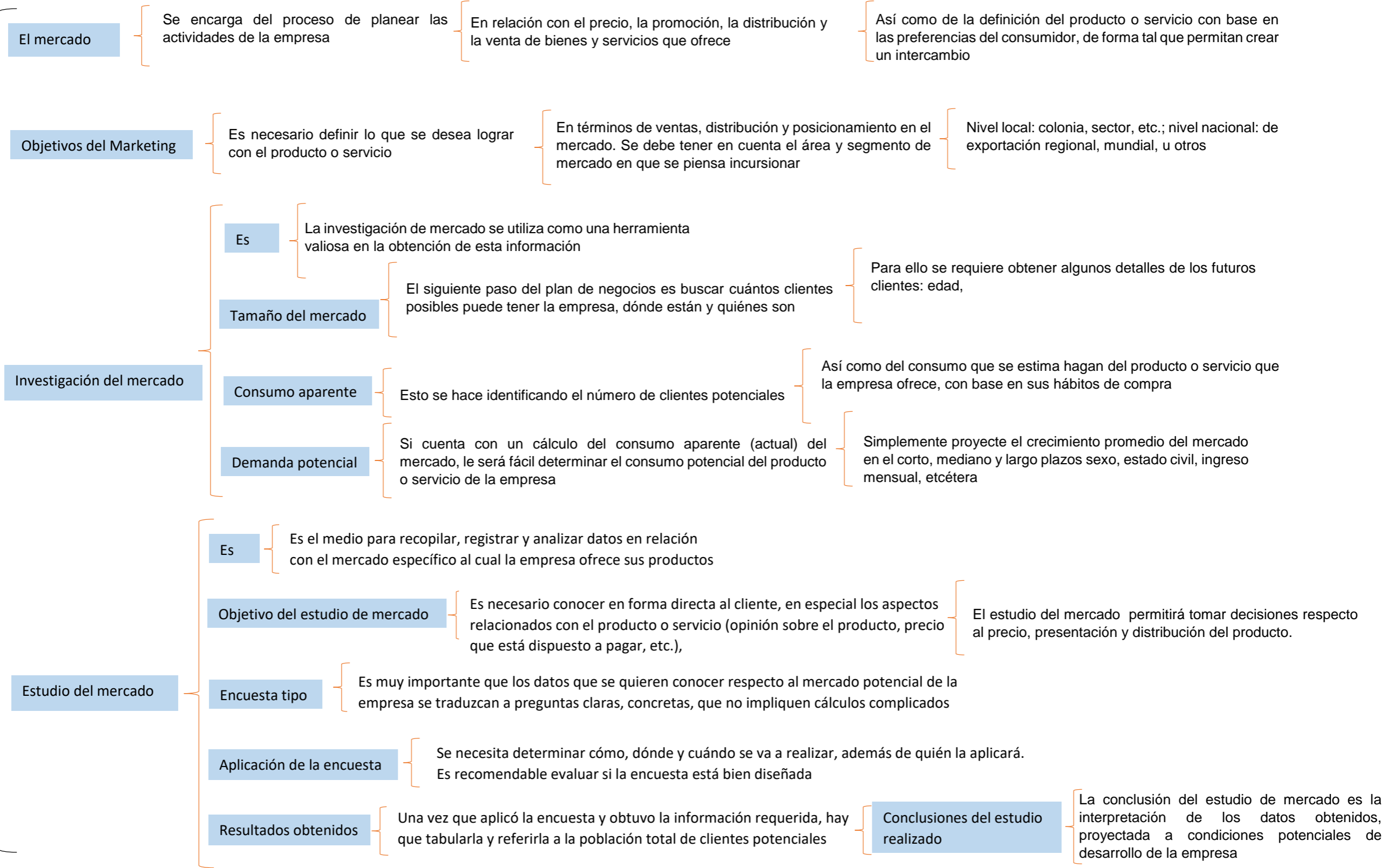
Materia: taller del emprendedor

Grado: Noveno Cuatrimestre

Grupo: Medicina Veterinaria Y Zootecnia

Comitán de Domínguez Chiapas a 03 de junio del 2020

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO



IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Las 4 P's

Distribución y puntos de venta

Es necesario determinar cómo hacer llegar los productos al mercado.

Para ello se deben escoger rutas mediante las cuales, de la manera más eficiente posible, se transporte el producto desde el centro de producción hasta el consumidor

Promoción del producto o servicio

Promover es, en esencia, un acto de información, persuasión y comunicación, que incluye varios aspectos de gran importancia, como la publicidad, la promoción de ventas, las marcas e, indirectamente, las etiquetas y el empaque

Publicidad

Serie de actividades necesarias para hacer llegar un mensaje al mercado meta

- Periódicos
- Radio
- volantes

Promoción de ventas

Actividades que permiten presentar al cliente con el producto o servicio de la empresa

La promoción de ventas debe llevarse a cabo para que el cliente ubique al producto o servicio de la empresa en el mercado

Marcas

La venta de un producto se facilita cuando el cliente conoce el producto y lo solicita por su nombre; esto es posible gracias a las marcas.

Una marca es un nombre, término, signo, símbolo o diseño, o combinación de todos estos elementos, que identifica los bienes y/o servicios

Etiqueta

Se le llama etiqueta a las formas impresas que lleva el producto para dar información al cliente acerca de su uso o preparación

Pueden jugar un papel importante en la imagen que el consumidor se haga del producto, por lo tanto, es necesario diseñarlas con mucho cuidado y detenimiento

Empaque

El empaque debe ayudar a vender el producto, en particular el que es adquirido directamente por el consumidor final.

El recipiente también debe servir como medio publicitario, lo que hace aumentar el valor del producto ante el cliente

Fijación y políticas de precio

El comprador entrega algo de valor económico al vendedor, a cambio de los bienes y servicios que se le ofrecen

La fijación del precio es de suma importancia, ya que el precio influye en la percepción que tiene el consumidor final sobre el producto o servicio.

Producto

Resultado final de un proceso de producción que representa un satisfactor para el consumidor

Producción

Objetivos del área de producción

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

Tipos de bienes:
-Bienes industriales
-Bienes en consumo

Clasificación de los servicios:
-Servicios comerciales
-Servicios profesionales

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Elementos de producción

Especificaciones del producto o servicio

El diseño de un producto o servicio debe cumplir con varias características, entre otras

- Simplicidad y practicidad (facilidad de uso).
- Confiabilidad (que no falle).
- Calidad (bien hecho, durable, etcétera).

Descripción del proceso de producción o prestación del servicio

El proceso de producción es el conjunto de actividades que se llevan a cabo para elaborar un producto o para prestar un servicio

Características de la tecnología

Es importante determinar la tecnología disponible para elaborar el producto

Cuando se elige la tecnología, es necesario tomar en cuenta aspectos como:

- Facilidad para adquirir la tecnología.
- Condiciones especiales para hacer uso de ella
- Aspectos técnicos especiales de la tecnología

Equipos e instalaciones

El proceso productivo permite determinar las actividades a realizar, así como el equipo, herramientas e instalaciones requeridas para llevar a cabo la elaboración de productos y/o prestación de servicios de la empresa

Materia prima

Es necesario contar con los insumos que apoyan el proceso productivo o la prestación del servicio, éstos deben tener la calidad y precio seleccionados

Necesidades de materia prima

Es conveniente que, cuando se especifiquen las cantidades a utilizar de materia prima, se contemple cuánto se requerirá por un volumen dado de producción o en relación con cierto periodo

Identificación de proveedores y cotizaciones

Esto facilitará el inicio de actividades productivas

Si se identifican los proveedores, se facilitará la selección del tipo de materia prima que se desee utilizar en el proceso de producción del bien

Capacidad instalada

Se refiere al nivel máximo de producción que puede llegar a tener una empresa

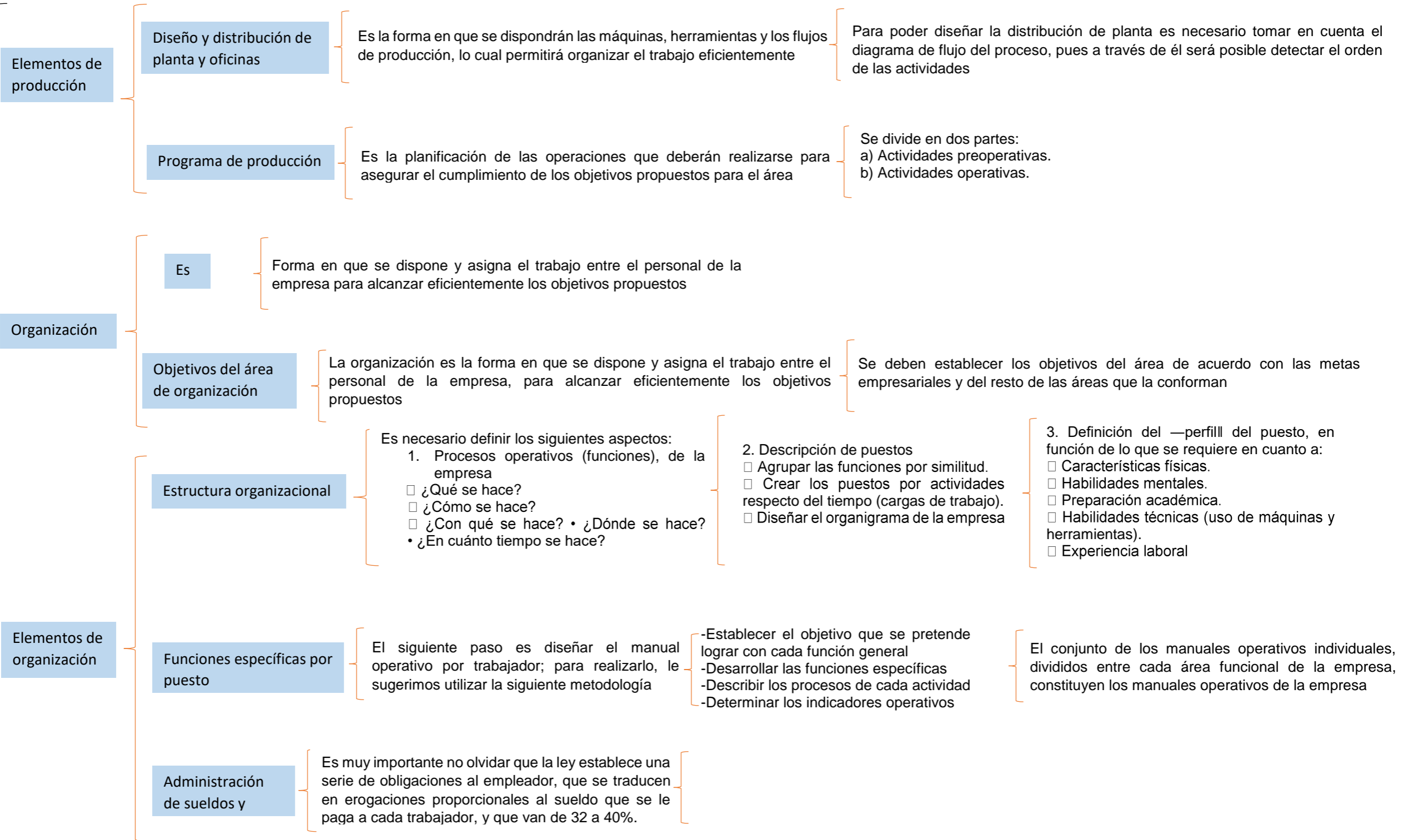
La determinación de la capacidad instalada de la empresa facilitará determinar tiempos de respuesta (entrega) al mercado

Ubicación de la empresa

Para determinar la ubicación ideal de la empresa existen cuatro elementos muy importantes a considerar:

1. Distancia al cliente.
2. Distancia de los proveedores.
3. Distancia de los trabajadores.
4. Requerimientos (limitaciones) legales

IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO



IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Marco legal de la organización

Cuando se pretende constituir legalmente una empresa es importante tomar en cuenta, entre otros, los siguientes aspectos

- Número de socios que desean iniciar el negocio.
- Cuantía del capital social (aportaciones por socio).
- Responsabilidades que se adquieren frente a terceros.
- Gastos de constitución de la empresa.
- Trámites a realizar para implantarla legalmente.
- Obligaciones fiscales que se deberán afrontar.
- Diferentes responsabilidades laborales que se adquieren

La constitución de la empresa, entre otras formas, puede ser como:
-persona física
-Sociedad anónima
-Sociedad de responsabilidad limitada

Existen algunos otros aspectos legales que la empresa debe considerar como los trámites siguientes

- Licencias sanitarias
- Obtención de patentes, marcas, diseños industriales y modelos de utilidad y registro de nombres comerciales, logotipos y eslogans
- Registro ante las cámaras
- Secretaría de Relaciones Exteriores
- Notario público
- Juzgado correspondiente al domicilio.
- Registro Público de la Propiedad y del Comercio
- Secretaría de Desarrollo Urbano