



Nombre de alumnos: Erick Urías Vázquez Díaz

Nombre del profesor: Icel Bernardo Lepe Arriaga

Nombre del trabajo: ensayo “implantación del modelo de negocio”

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Taller del emprendedor

Grado: noveno cuatrimestre

Grupo: “A”

frontera Comalapa, Chiapas a 3 de mayo del 2020.

“Implantación del modelo de negocio”

En este ensayo hablaremos acerca de la creación o emprendimiento de un proyecto, como debe introducirse al mercado y principalmente que finalidad tenemos pensado que el producto pueda introducirse, analizaremos esos detalles y características que debe cumplir

El mercado o también llamado marketing, es un proceso de planeación de actividades dentro la empresa, relacionado a el producto que se quiere implementar dentro del mercado, dentro de esto se investiga o recolecta información acerca de nuestro producto y que impacto puede llegar en el publico si es aceptado o no o que ingresos nos generarían, otro factor importante es que si pensamos introducir un producto al mercado debemos de asegurarnos que tenga buena aceptación por parte de los clientes, y que tenga un grado de satisfacción tanto para el usuario como para nosotros. En un inicio debemos de plantear que es lo que queremos lograr con nuestro producto o servicio refiriéndose a términos en ventas, a donde queremos que llegué nuestro producto a que publico con qué fin, y que lugar debería o consideramos que debe ocupar nuestro proyecto. Para esto ay que tener bien en cuenta si nuestro proyecto es viable y tiene o cumple las características para hacer competencia con otra empresa. Como he mencionado anteriormente el producto o servicio debe cumplir ciertas características una de ella es que tengamos la satisfacción por par de las personas clientes y para ello debemos de dar primero a conocerlo con nuestro equipo de trabajo y opinar acerca de que potencial tiene, y por otra parte debemos de conocer muy bien el mercado de nuestro producto y para ellos utilizamos métodos o herramientas que no ayudan a obtener dicha información.

Debemos de tener un plan para esto lo principal seria saber que nuestro producto o servicio va dirigido a un público en específico ya que en algunas ocasiones no logramos la satisfacción de todos en general, esto depende mucho del rango de edad, sexo, el lugar y si existe fuente de ingresos o una buena economía para que nuestro producto pueda mantenerse dentro del mercado y poder cumplir con las necesidades de nuestros clientes.

El producto puede llegar a tener tanto como buena o aceptación o mala y de esto dependerá que la empresa siga o no en curso, Para lograr lo anterior, debe definir el producto o servicio que planea ofrecer, de acuerdo con el punto de vista del consumidor potencial.

Una vez que se define el producto o servicio, es necesario que la empresa determine la información que desea obtener a través del estudio de mercado,

la cual le permitirá tomar decisiones respecto al precio, presentación y distribución del producto. Asimismo, puede investigar la frecuencia de consumo del producto o servicio, Es muy importante que los datos que se quieren conocer respecto al mercado potencial de la empresa se traduzcan a preguntas claras, concretas, que no impliquen cálculos complicados, sean breves y arrojen la información que busca. Por tal motivo, es conveniente evaluar el mercado a través de la encuesta para obtener información. para obtener una imagen lo más clara posible de las ventas que la empresa logrará, el sistema de comercialización o plan de ventas adecuado y la mezcla de marketing ideal para realizar el plan.

Cuando tengamos nuestro producto listo con base a las necesidades del consumidor ahora surge otro factor el cómo podemos nosotros hacer para nuestro producto llegué a todas partes, es un proceso de distribución y es muy importante porque si logramos exportar nuestro producto nos generara más ganancias y así también se nos ara un poco más complicado cubrir la demanda, debemos tener un buen control que se siga manteniendo los mismos estándares con el que se definió en un principio nuestro producto, mantener la calidad, tener la capacidad de poder cubrir las áreas, localidades sin ningún problema. es una serie de actividades necesarias para hacer llegar un mensaje al mercado meta; su objetivo principal es crear un impacto directo sobre el cliente para que compre un producto, con el consecuente incremento en las ventas. Para lograr esta finalidad. Otro elemento que causa un gran impacto en el mercado meta es el sistema de 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.

Como conclusión puedo decir con respecto al tema que existen factores a tener en cuenta para poder emprender un proyecto ya sea ofreciendo servicios o la venta de algún producto y lo importante de tener el conocimiento dentro del mercado saber cómo funciona porque de otra manera nuestro producto no tendría esa relevancia entre el público sería rechazado fácilmente ya que existen empresas con experiencia y tiempo trabajando dentro de mercado y es muy difícil poder competir así que nuestro proyecto debe tener ya ese potencial para salir al mercado y lograr que funcione o por lo menos que se mantenga dentro de ella.