



PASIÓN POR EDUCAR

**Nombre del alumno: Cristian Emmanuel Espinoza
Santiago**

Nombre del profesor: Ing. Karina Maricruz Pérez Guillen

**Nombre del trabajo: Ensayo “GENERALIDADES DEL
PROCESO DE VENTA”**

Materia: Taller del Emprendedor

Grado: 9° cuatrimestre

Grupo: “B”

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a 07 de junio del 2020

Introducción

En este ensayo nos dará a conocer lo que son los métodos o proceso que se requiere la llegar a ser una empresa con una ventaja competitiva para eso nos da a conocer los paso que se debe de tomar con respecto al producto, el mercado y la manera correspondiente que se debe llevar acabo cada estudio del mercado para ofrecer el producto como también nos da a entender la manera en que punto tenemos que conocer para llamar la atención del cliente que es lo importante en la presentación que lleva el producto como en la marca y su embalaje.

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Este tema nos menciona y nos da a conocer lo importante que es planearse antes de lanzar un producto ante el mercado todos los procesos que se deben realizar como son las encuestas, entrevistas, investigaciones y de más para conocer si es buen punto para lograr llamar la atención y tener un buen mercado para nuestra empresa y producto.

Como también aprender desde la parte del mercado hasta los procesos que se llevan con la producción, la marca, el embalaje, y la forma de realizar en cómo realizar su marketing que es una parte muy importante al iniciar para conocer el punto donde se desea emprender ya que uno de los objetivos es definir lo que se desea lograr con la empresa, nos menciona las investigaciones que se deben realizar en el mercado como son los clientes, quienes pueden ser los clientes potenciales es decir a quienes va dirigido el producto, que tanto puede estar la demanda de producción y lograr su crecimiento en el mercado desde luego también el tamaño de mercado que tiene en su entorno al momento de empezar.

También nos menciona las cuatro p's que son una parte muy importante en el tema de mercadotecnia que son procesos que determinan tanto del punto de partida como el producto que tan satisfactorio es para el cliente y crear la ventaja competitiva en el mercado y obtener la mayor demanda del producto, proponiendo lo que son los objetivos ya sea a corto, mediano o largo plazo, así como es la promoción que es un papel importante que se

debe tener en cuenta en realizar en la empresa ya que con ella se tiene un objetivo de ,llamar la atención ya que en esa parte se puede realizar varias actividades o con el mismo producto ofrecer algún regalo o algo más.

Publicidad: Hacer publicidad 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.

(Antología, s.f.69)

Este párrafo nos menciona que la publicidad una parte importante para dar a conocer, hacer maravillas, hablar bonito, ganar la preferencia de los clientes y tratar de convencer a nuestros receptores de lo importante que es nuestro producto ya que hay varios medios para apoyarnos y llegar hasta donde uno quiera llegar mediante la publicidad.

Pasando a otro tema antes de realizar todo esto debemos conocer que tanto está equipada nuestra empresa para realizar el producto, la tecnología que se va a utilizar, cuanto se puede producir para así prever los objetivos que desean lograr y mantener la ventaja competitiva ante el mercado.

Conclusión

En conclusión de este tema es aprender y conocer los temas más importante y los procesos que se deben de realizar antes de desarrollar o implementar un negocio o una empresa como las investigaciones de mercado y entorno para conocer si está bien la ubicación donde se pretende establecerla, los procesos de conocer como darlo a conocer como también tratar de buscar la preferencia de los clientes, buscar su mercado potencial con los que va dirigido lo que se está proponiendo, su producción como en que se elaborara, la tecnología si es su caso de utilizar estar bien equipado.

Y lo más importante tener una buena presentación en el producto o servicio que se ofrecerá para lograr los objetivos, la ventaja competitiva y lo mas importante la fidelidad de los clientes.