UDS
UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Crea tu mejor historia
EMPRENDAMOS JUNTOS

Taller Emprendedor

Mapa Conceptual Unidad III

PRESENTA EL ALUMNO:

Yeni A. Escalante Pérez.

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

8vo

Lic. Enfermería.

Campus Frontera Comalapa.

13 de Junio de 2020

Implantacion del modelo de negocio

Tecnica o proceso a desarrollar para la implantacion de una actividad de manera eficiente y eficaz para la optimizacion de los recursos del organismo.

Mercado

Un mercado es toda institución social en la que los bienes y servicios, así como los factores productivos se intercambian

Concepto

El precio de un bien es su relación de cambio por dinero, esto es, la cantidad de pesos que se necesitan para obtener a cambio una unidad del bien.

Marketing

proceso de atención al paciente en las

Objetivos

- Captar, retener y "fidelizar" mejor a los pacientes
- Mejorar la acción integral de la atención al paciente
- Estandarizar el proceso de atención al paciente en las primeras visitas
- Mejorar los servicios online e integrarlos dentro de la gestión hospitalaria
- Elaborar una estrategia de comunicación.
- Desarrollar modelos de negocio únicos, diferenciados y enfocados al paciente
- Saber manejar la comunicación ante una situación de crisis

Investigacion de mercado

Se puede definir como la recopilación y el análisis de información, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado, realizados de forma sistemática.

La investigacion de nuevas tecnicas para la prevencion de nuevas enfermefades es la evolucion de esta en su entorno.

Contribucion

- En la toma de desiciones basicas
- En la tarea directiva.
- En la rentabilidad del organismo
- Aplicaciones de investigaciones

Estudio de mercado.

Es la investigación que realizamos para conocer la respuesta de los clientes y de la competencia antes del lanzamiento de un producto o servicio.

Distribucion

- Primario
  - incluyen pruebas tradicionales y confiables como los focus group (grupos de concentración o prueba), encuestas, entrevistas, investigaciones de campo y observaciones del producto o punto de venta.
- Secundario
  - la empresa usa los datos obtenidos de otras fuentes que son aplicables al producto nuevo o existente.

Objetivos

- Identificar necesidades y objetivos
- Definir los beneficios que los usuarios
- Medir el posicionamiento del organismo.
- Comparar las tecnicas de la competencia.
- Estar consciente de las desventajas y limitaciones del producto
- Definir el público meta o «Buyer Persona».

Medicina 4P

- Preventiva
- De Prevencion.
- Personalizada.
- Participativa.

Produccion.

Elaboracion de una actividad o producto

Estudia y analisiza:

- Factores Biologicos
- estilo de vida
- Sistemas sanitarios.
- Medio ambiente fisico y social.

Elementos

- Productos (servicios o binees)
- Productos (Necesidades Satisfechas)
- Transformar recursos y servicios en un bien con un fin.

Organizacion

Una organización es una asociación de personas que se relacionan entre sí y utilizan recursos de diversa índole con el fin de lograr determinados objetivos o metas.

Elementos de organizacion

- Objetivo
- Base legal
- Recursos
- Estructura
- Proceso
- Infraestructura