



Nombre de la alumna: Ruleydi Sales Felipe

Nombre del profesor: Eliu morales Roblero

Nombre del trabajo: cuadro sinóptico implantación del modelo de negocios

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9no cuatrimestre

Grupo: b

Frontera Comalapa, Chiapas a 18 de junio del 2020.

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

El mercado { El marketing se encarga del proceso de planear las actividades de la empresa en relación con el precio, la promoción, la distribución y la venta de bienes y servicios que ofrece.

Objetivos de marketing { se desea lograr con el producto o servicio en términos de ventas, distribución y posicionamiento en el mercado.

Investigación del mercado {

- Tamaño del mercado** { El siguiente paso del plan de negocios es buscar, de manera objetiva y con base en fuentes de información confiables, cuántos clientes posibles puede tener la empresa, se debe establecer el segmento de mercado donde operará la empresa.
- Consumo aparente** { Una vez definido el segmento de mercado, se tratará de establecer el consumo aparente que dicho segmento representa; esto se hace identificando el número de clientes potenciales.
- Demanda potencial** { Si cuenta con un cálculo del consumo aparente (actual) del mercado, simplemente proyecte el crecimiento promedio del mercado en el corto, mediano y largo plazos.

Estudios de mercado {

- Objetivo del estudio de mercado** { 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.
- encuesta** { La encuesta de mercado que se pretende aplicar debe ser cuidadosamente planeada. deberán traducirse a preguntas claras, concretas, que no impliquen cálculos complicados, sean breves y arrojen la información que busca.
- Aplicación de la encuesta** { resulta necesario aplicarlo en la forma correcta para asegurar que la información que obtendrá sea válida para los fines perseguidos. Es recomendable evaluar si la encuesta está bien diseñada.
- Resultados obtenidos** { Una vez que aplicó la encuesta y obtuvo la información requerida, hay que tabularla y referirla a la población total de clientes potenciales para obtener conclusiones válidas y confiables respecto a la factibilidad de mercado del producto o servicio de la empresa
- Conclusiones del estudio realizado** { es la interpretación de los datos obtenidos, proyectada a condiciones potenciales de desarrollo de la empresa para obtener una imagen lo más clara posible de las ventas que la empresa logrará.

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

