

**UNIVERSIDAD DEL SURESTE.**

**NOMBRE DEL ALUMNO:**

LOURDES DE JESUS VELAZQUEZ VELAZQUEZ.

**PROFESOR:**

ELIU PEREZ ROBLERO.

**LICENCIATURA:**

TRABAJO SOCIAL Y GESTIÓN COMUNITARIA.

**MATERIA:**

TALLER DEL EMPRENDEDOR.

Características de los modelos de negocio en esta describe las operaciones de la compañía incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tienen como resultados un costo para la empresa.

Nos mencionan que para poder tener un buen negocio es necesario manejar los precios fijos y no excesivos así como también darle al cliente un buen servicio ya que a través de ello nosotros podremos captar la atención del cliente y así podremos dar un servicio de calidad, cabe mencionar que en los modelos de negocio también podemos manejar lo que es los bajos costos, en esta nos hace referencia a cuando tenemos competencia a nuestro alrededor y se manejan los mismos precios, si queremos que nuestro negocio tenga más ganancias debemos de manejar un precio menor que los que están a nuestro alrededor así llamaremos la atención a nuestros clientes, pero no solo se debe manejar un bajo precio si no también dar un servicio de calidad, como son también los productos porque de nada servirá dar un producto a bajo precio y no durara nada o no servirá, en esta manera nosotros si no damos un producto de calidad nuestro clientes no quedaran satisfechos y probablemente nunca más regrese con nosotros, recordemos que cuando un cliente no está satisfecho no solo perdemos a uno si no que este va y le dice a más personas lo que hace que ellos también no quieran volver con nosotros o no quieran experimentar nuestros servicios.

Las empresas deben hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor, es decir en todas sus actividades y costos en

proceso de producción, desde la adquisición y manejo de materia primas.

Nuestra empresa no debe ofrecer los mismos servicios que la competencia o el mismo precio ya que si fuese así los clientes les daría igual comprar en cual cualquier empresa, por eso nosotros debemos llamar la atención de nuestros clientes a través, de nuevos equipos, precios e innovando cada día más.

Quiero poner de ejemplo dos empresas y así concluir con este ensayo, una de ellas es farmacias similares y otras farmacias del ahorro, son dos empresas de gran prestigio, pero con una competencia entre sí, cada una de ellas ofrece un servicio muy bien, la diferencia de esta es sus precios y la forma en que se trata de llamar la atención al cliente, cabe mencionar que en días de descuentos las ganancias son el doble o triple de los días anteriores y con esto le hacen competencias a distintas empresas, otra sería los productos que ofrecen ya que ambas no cuentan con los mismos servicios.

Cuando tengamos la necesidad de emprender un negocio debemos de percatarnos de todos aquellos puntos así sean lo más mínimo.