

**Nombre del alumno: Ramiro Antonio
Hernández Alvarado**

**Nombre del profesor: Elio Roblero
Morales**

**Nombre del trabajo: ensayo
“características de modelo de
negocios”**

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9^a cuatrimestre

Grupo: “B”.

“CARACTERÍSTICAS DE MODELO DE NEGOCIOS”

El modelo de negocios sabemos nosotros que es una estrategia que una empresa siempre utilizara para obtener ganancias y competir con las demás empresas las empresas deben de analizar que lo que ellos realicen le ayudara siempre, para competir con las demás competencias que existen la empresa tiene que tomar en cuenta que se acomodara a el bolsillo de su cliente para no perderlo ya que eso puede animar mucho al cliente a saber que la empresa siempre piensa en ellos, esto hará que la utilización de estas estrategias le pueda dar una ventaja competitiva ante las demás; una de los puntos que pueden ayudar a la empresa a mejorar sus ventas son las que se mencionaran a continuación.

Bajos costos

esto es algo que muy pocas empresas se atreven a hacer ya que se trata de tomar riesgos donde tal vez en el casi no puedan llegar a lo que ellos pretenden realizar porque se trata de ganar clientes, mediante la disminución de sus precios ante las competencias que se presenten en su territorio deben de ganar la clientela brindado buenos precios y una buena atención acompañada de una buena calidad de servicio ya que esto puede hacer que la clientela siempre opte por preferir dicha empresa y ellos siempre entraran a satisfacer una necesidad y que ellos también puedan salir satisfechos de lo que se les ha vendido y ellos vuelvan a la empresa esto es algo que muchas de las empresas no se han atrevido hacer porque ha llegado a ser rechazadas por sus mismos clientes ya que a veces la competencia llega a bajar sus precios más que ellos y es por ello que tienden a rechazar lo que la empresa les está vendiendo, influye mucho también las promociones que la misma ofrezca ya que a veces las empresas utilizan esto por las liquidaciones que algunos de sus productos tengan y de qué manera la ofrezcan esta es una de las primeras características que una empresa debe de ofrecer a su clientela ya que la puede llevar al éxito si ella cumple estas estrategia, y si la logra llevar a cabo le ayudara a obtener el mayor número de clientes y ventas en el lugar donde se encuentre siempre y cuando se acomode a lo que la clientela demande y necesite para satisfacer su necesidad diaria y la empresa pueda ser la que le cumpla con ese requisito.

Innovación y diferenciación

Esta parte es muy importante para el mercado de la empresa porque aparte de que competirá con las empresas de manera mercantil ofreciendo sus mejores productos y de

manera y de debe de buscar la manera de presentar alguna cosa más para diferenciarse de la otra es por ello que siempre tiene que contar con cuidar extremadamente lo que ella hace y que no reluzca ante el campo laboral lo que dentro de ella se está realizando para evitar inobedientes de copeo porque como dice en un apartado que si una empresa ofrece un producto que la otra competencia ofrece esto puede causar que la clientela no vea por qué preferirla es por ello que la empresa debe de buscar la manera de buscar la solución para que pueda llamar la atención aunque tenga los mismos productos que la otra pero encontrar una forma de mantener siempre sus clientes y atraer a más clientes con sus productos por ello debe de manejarse las estrategias para que le presente buenas ganancias de lo que está ofreciendo, otros aspectos que debe de tomar muy en cuenta la empresa es el cómo trata a sus clientes y de qué manera les está brindando un buen servicio ya que esto es tomado muy en cuenta por los clientes la manera en que los tratan.

Elementos de los modelos de negocios

Estos elementos forman parte de esto porque buscan darle una solución a las necesidades de las personas y cumplen con el propósito de buscarle la solución a ello, los elementos son los que a continuación.

Los componentes del modelo de negocio tiene como fin ayudar a la clientela a satisfacer una necesidad que algunos de sus clientes tenga, también va en busca de cubrir las necesidades de todos sus clientes no solo de algunos cuantos siempre busca dejar completamente satisfechos a todos, la empresa tiene también su meta ver que tanto es lo que puede aportarle a una sociedad y el cómo hacerlo ya que todo esto tiene el fin de estar en las cadenas de valor, una empresa generara sus ganancias mediante de lo que ella vende y que es lo que la misma está ofreciendo a su clientela.

Todo lo que se pudo conocer en este trabajo es todo lo que debe de conformar a una empresa y de qué manera debe de usarla esto la empresa para que esta pueda crecer en su campo de ventas en una determinada ciudad en la que la empresa se estará presentando ya que como se vio en el tema es parte importante para la empresa ya que los clientes hacen a la empresa existente, en un lugar es por ello que la empresa debe de tener contemplado todas las características en lo que debe de ser para una empresa y esta pueda obtener lo que desea y como lo desea.

Referencias bibliográficas

autor), (. ((sin fecha)). NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO. *Taller del emprendedor*, pp1-104.