

ENSAYO
IMPLANTACION DEL MODELO DE
NEGOCIOS

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

LIC: LIKZA HALLY ROBLERO

PRESENTA. BLANCA AZUCENA PALACIOS
ALFARO

CUATRIMESTRE. 9°

GRUPO. "C"

MODALIDAD: SEMIESCOLARIZADO

FRONTERA COMALAPA A 5 DE JUNIO
DE 2020

IMPLANTACION DEL MODELO DE NEGOCIOS

En el siguiente ensayo abordaremos acerca del tema implantación del modelo de negocios, en la cual hablaremos acerca de los siguientes puntos; como lo es el mercado, objetivos del marketing, investigación de mercado, estudio del mercado, producción, elementos de producción, organización y elementos de organización, en el que analizaremos cada uno de estos conceptos con el objetivo de que en un futuro podamos aplicarlo para nuestro propio proyecto, que como ya sabemos un modelo de negocios es una herramienta previa al plan de negocio que nos permitirá definir con claridad lo que se va a ofrecer al mercado, como se va a hacer, a quien se lo vamos a vender, como se lo vamos a vender y de qué forma generaremos ingresos, tomando en cuenta que los modelos que funcionan son aquellos que son capaces de crear valor para el cliente, que como podemos darnos cuenta hoy en día vivimos en un entorno económico más competitivo por lo cual las empresas necesitan disponer de sistemas de información que constituyan un instrumento útil para controlar su eficiencia, producción o prestación de servicios para posteriormente servir de apoyo en la toma de decisiones.

En los últimos años el concepto modelo de negocios está pisando fuerte en el mundo académico y en el de la gestión empresarial. Según Osteralder, Morris y Magretta,(2005) "un modelo de negocio es una herramienta conceptual que contiene un conjunto de elementos y sus relaciones y permite expresar la lógica de negocio de una empresa específica. es una descripción que una empresa ofrece a uno o varios segmentos de clientes y de la arquitectura de la empresa y su red de socios para la creación, comercialización y entrega de ese valor y el capital relacionado, para generar flujos de ingresos rentables y sostenibles".

El tema trata de las formas en que una empresa va adquiriendo ciertos conocimientos o habilidades para poder lograr sus objetivos, para lo cual es necesario saber más acerca de la implantación del modelo de negocios y así tomar en cuenta ciertos pasos que nos harán llegar al éxito en cualquier proyecto. Analizando lo que es el marketing nos podemos dar cuenta que es de gran importancia ya que por medio de ello vamos conociendo o identificando las necesidades o deseos del consumidor, para así lograr la satisfacción de la mejor manera, ya que es este quien se responsabiliza de estudiar el comportamiento de los mercados y de las necesidades del cliente así mismo de satisfacer al consumidor mediante un producto. tomando en cuenta también que su objetivo es tener bien definido a donde se quiere llegar o que se desea lograr con dicho producto.

El desarrollo de un nuevo proyecto empresarial parte de la identificación de una idea, seguido de una serie de metas, objetivo y diferentes estrategias para su consecución y puesta en marcha de la empresa. A veces, la idea identificada se convierte en una oportunidad, siendo esa oportunidad elaborada y explicada mediante un modelo de negocio que genere valor para sus Stakeholders. (Edward Freeman, 2010).

En la investigación de mercado es utilizada como herramienta en la obtención de información, esta se aplica mediante la forma de determinar la viabilidad de un nuevo negocio, probando el interés en nuevos productos para así posteriormente responder a la necesidad del cliente, teniendo siempre como objetivo lograr satisfacer al consumidor. No obstante se tiene que tomar en cuenta siempre el tamaño de mercado, el consumo

aparente y la demanda potencial ya que por medio de ello le será más fácil determinar el consumo potencial del producto.

Por medio del estudio de mercado podremos recopilar y analizar datos en relación con el mercado al que la empresa ofrece sus productos; teniendo como objetivo conocer en forma directa al cliente, la opinión sobre el producto, lo cual se puede llevar a cabo mediante encuestas bien planeadas, con preguntas claras, breves y sobre todo que nos brinden la información que buscamos o deseamos obtener.

Posteriormente se busca desarrollar el producto que satisfaga al cliente y determinar cómo se hará llegar el producto al mercado tomando en cuenta las rutas o manera más eficiente de transportarlo desde el centro de producción hasta el consumidor teniendo siempre en mente lograr que el cliente quede satisfecho.

La promoción del producto incluye aspectos de suma importancia como la publicidad y promoción del mismo, tomando en cuenta que por medio de ello se da a conocer el producto y al mismo tiempo se incrementan el consumo. La publicidad para llegar el mensaje al mercado creando un impacto en el cliente y la promoción se lleva a cabo con la finalidad de que los consumidores conozcan y ubiquen el producto, esto se lleva a cabo a través de muestras gratuitas, ofertas o regalos en la compra del producto.

La producción que como ya sabemos es la elaboración de un producto, el cual puede ser un bien o servicio y representa un satisfactor para el consumidor, por lo que es necesario conocer el proceso de producción ya que es acá donde se llevan a cabo la elaboración de los productos. De igual manera es de gran importancia la ubicación de la empresa, distancia al cliente, distancia de los proveedores y distancia de los trabajadores ya que todo esto va relacionado con la implantación del modelo de negocios. Otro punto muy importante es la organización ya que por medio de ello se dispone y asigna el trabajo al personal para así lograr los objetivos, los elementos de la organización es la estructura organizacional, funciones específicas por puesto, administración de sueldos y salarios y marco legal de la organización.

A manera de conclusión podemos decir que es muy importante que al establecer una implantación en el modelo de negocios se analice que las expectativas de ingresos y las estrategias sean apropiadas para lograr el éxito planteado, así como tomar en cuenta cada uno de los pasos a seguir ya que por medio de ello lograremos la satisfacción del cliente, que como ya hemos visto es el objetivo primordial, ya que logrando mantener al consumidor satisfecho lograremos también una buena demanda del producto.

Un modelo de negocio debe de ser quien ponga la diferencia de los demás tanto en servicio como en productos ya que es de esta manera como lograra tener éxito en el mercado, aunque es de suma importancia recalcar que la promoción del producto de igual manera atrae mucho la atención del cliente ya que es acá donde el cliente conoce el producto y valora la calidad del contenido, logrando así el objetivo planteado de la empresa.