

**Nombre de la alumna:**

Viviana Aylín Pérez Castellanos

**Nombre del profesor:**

Lic. Likza Hally Roblero Muñoz

**Licenciatura:**

Trabajo Social y gestión Comunitaria

**Materia:**

Taller del emprendedor

**Nombre del trabajo:**

Ensayo:

“Implementación de modelo de negocios”

## **Introducción**

El presente trabajo tiene como propósito conocer cada uno de los puntos importantes para poder implementar un modelo de negocios de la mejor manera y no solo hacerlo con el fin de tener un beneficio económico sino también en la satisfacción del cliente, habla acerca de lo que es el marketing la cual es una disciplina que abarca ciertas estrategias, analiza el mercado y a si mismo evalúa las gestiones comerciales más recomendables para ofrecer un producto o servicio y puede ser empleado en muchas áreas de negocios.

El estudio de mercado es un punto muy importante que sirve para determinar las características de la demanda de un producto que se quiere que se quiere lanzar al mercado y mejorar así las estrategias de negocios ya que permite conocer la situación real en la relación con sus productos o servicios.

## **Implantación de los modelos de negocios**

Es importante conocer cómo funciona el mercado, lo primero definir el producto que vamos a poner a la venta, e identificar las necesidades del cliente o consumidor y sobre todo como se va a la distribuir y así poder plantear como vamos a promocionar el producto llevando acabo el marketing, lo cual es lo más indispensable porque debido a como se lleve a acabo o como sean las estrategias de ventas, a si serán los beneficios económicos cuando se habla de marketing hablamos de técnicas estratégicas de planeación y métodos que se pueden utilizar pensando en como determinar un sistema de ventas más adecuada para el mercado para posicionarse en el captando la atención del cliente y mejorar el servicio de la mejor manera las cuales se pueden hacer de muchas maneras, ya sea con comerciales, anuncios, promociones etc., todo lo que tenga que ver con posicionar el producto en mercado ya sea a nivel local, nacional o hasta exportaciones del producto y se tendría que plantear un tiempo a fin de lograr el objetivo planteado.

Pero antes de hablar de marketing es importante pensar en que producto vamos a sacar a la venta y para esto hay que tener en cuenta muchas cosas para poner en el mercado un producto que nos traiga ganancias económicas por eso es necesario conocer las necesidades del consumidor para así poder satisfacerlo y las decisiones que se tomen siempre serán pensando en la satisfacción del cliente, el siguiente paso será buscar información confiable para conocer a quien y a cuantas personas se les va a vender el producto en fin hacer una larga investigación del tamaño del mercado para conocer la cantidad del producto que se podrá distribuir al haber tomado en cuenta el consumo aparente esto se hace para conocer el número de clientes potenciales del producto para ello es importante llevar a cabo un estudio de mercado para conocer al cliente o que es lo que espera de un producto o servicio para ello se hacen investigaciones con distintas técnicas para recoger información ya sea a través de encuestas o entrevistas claro planteando preguntas que nos den a conocer la información que queremos conocer y haber analizado y llegado a una conclusión.

Después de haber hecho todo esto y ya saber cuál es la necesidad del cliente debemos de desarrollar un producto y pensar en cómo se va a lanzar al mercado para su distribución y venta tomando en cuenta su labor productiva y el consumo del producto a través de los canales de información con el fin de colocar el producto en diferentes puntos de ventas cumpliendo con lo que el cliente quiere o desea obtener en cuanto a la condición del producto a si será la distribución tomando en cuenta diferentes aspectos los costos de distribución, el control que se pueda tener, y sobre todo y lo más importante cuidando la

calidad del producto para el consumidor y sobre todo si la empresa es capaz de distribuir el producto o servicio, para promocionar el producto o servicio es lo que más trabajo cuesta ya que es encargarse de que el cliente conozca el producto a través de la promoción lo que el vendedor intenta es convencer al cliente a la compra de sus productos y es aquí donde el marketing juega el papel más importante porque hoy en día no solo es importante tener un buen producto a un buen precio sino que se diferencie de otros, sabemos que cuando un producto es buena o si se obtienen de los beneficios que ofrece el producto o servicio se va recomendando con otras personas y es como se motiva a la gente de que compre más y más el producto porque sabemos que es bueno y si funciona es así como se logra incrementar la cifra de ventas, para hacerle publicidad a un producto existen diferentes medios o formas de hacerlo ya sea a través de la televisión, radio, periódicos, hoy en día una de las técnicas que también se utilizan son el anuncio de los producto en diferentes redes sociales hay muchas empresas que utilizan estas técnicas y que van innovando sus ideas de promocionar el producto lo que funciona a veces e incluso aunque el producto no sea tan bueno es cuando la marca ya es reconocida y las personas se dejan llevar solo por la marca una de las maneras de llamar la atención del cliente es por la etiqueta o la presentación del producto.

A partir de la producción o fabricación en el cual lleva un proceso de transformación sucesiva de materia prima o de energía al término de este proceso se ofrece el producto y se comercializa y se hace llegar al consumidor, todo esto va de la mano del tipo de organización que se tenga y el trabajo que cada uno de los colaboradores realice es decir que sepan lo que están haciendo es por eso que se hace un reclutamiento y buscando al candidato ideal e identificar correctamente las responsabilidades y las competencias que se requieren para hacer un buen trabajo y se sientan cómodos y sea el perfil y las habilidades que manejan, cuando ya se colocó a cada quien en la labor que debe realizar también se hace una administración de sueldos y salarios lo cual es más sencillo ya que va a depender de la labor y el perfil que cada uno de los trabajadores tiene o realiza, se hace más fácil cuando se tiene un organigrama conforme a la jerarquización de puestos, sin embargo la labor que es menos sencilla es saber cuánto se le va a pagar a cada persona y que se sienta cómodo con sueldo que va a obtener por tu trabajo, más sin embargo no solo los trabajadores tienen una obligación si no también el empleador en cuanto a la distribución del salario y sea el que está establecido por la ley y que no sea menos, como último punto se encuentra el marco legal el cual se encarga de la integridad y que todo esté en establecido conforme a las normas.

## **Conclusión**

Como conclusión el este tema es muy relevante ya que abarca muchos puntos importantes, nos ayuda a conocer la implementación de un modelo de negocios como lo es el tener una buena estrategia para lanzar un buen producto al mercado que satisfaga las necesidades de los consumidores y todo esto se lleva a cabo gracias a un buen estudio de mercado y la buena implementación de un marketing que va muy de la mano con la estudio del mercado pero no solo eso también se preocupa por buscar a los mejores y que sean expertos o que conozcan acerca de lo que están haciendo y todo con el fin de obtener un buen producto o servicio que ofrecer.

## **Bibliografía**

Alcazar, R. (2000). Taller del emprendedor. *uds* , 1-204.