



Nombre de alumnos: Yareni Lizbeth
Vázquez Carrillo

Nombre del profesor: Eliu Morales
Roblero

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9°

Grupo: "D"

INTRODUCCIÓN

A continuación, el tema del cual abordaremos es características de modelo de negocios, como bien lo dice describe todo el negocio como sus componentes, funciones, procesos entre otros, es como una estrategia que tiene dicha empresa, dentro de ello también entran sus objetivos que son muy importantes la selección sobre sus clientes, sus productos, sus mejores servicios, que sus precios no sean muy caros, que esté al alcance de su economía del cliente, sobre todo la calidad en su producto, para así poder generar ingresos y mejores ganancias.

DESARROLLO

Es muy importante los bajos costos dentro de la empresa o dicho negocio ya que es lo que cuenta mucho, es donde tiene que buscar estrategias que deben mantener sus precios al mínimo, ya que el precio es el factor fundamental para que el cliente pueda pagar por su producto, las deben lograr una combinación de mejor uso de recursos y más ideas de valor nuevas cosas, en si sus productos, los servicios que la empresa va ofrecer a quien nos vamos a dirigir a nuestro público ósea a nuestros clientes, en cómo será la venta y la forma en que vamos a obtener mejores ingresos, dentro de ello definir las características de los productos que se venderán, las formas de promoción es decir publicitaria que se utilizaran al público también tiene mucho que ver, es muy importante tener en cuenta todas las características del modelo de negocios, son elementos esenciales para tener un mejor éxito como la propuesta de valor ya que es una forma en la que la empresa puede solucionar distintos problemas o ya sea satisfacer la necesidad del cliente, sobre todo la confiabilidad del producto y que sea atractivo.

CONCLUSIÓN

Llegamos a la conclusión de que es muy importante tomar en cuenta todos los fundamentos adecuados, como las características, estrategias a modelo de negocios para poder lograr muchas cosas, clientes todo lo que ellos buscan, que para ellos es muy importante el precio ya que tiene que ver mucho con su economía, emprendimiento, finanzas. Hacer mucho la diferencia ya que los clientes se van a donde se sientan a gusto sin ser presionados ni nada, es como una guía que tenemos para una futura creación de un negocio y crezca a lo grande, es como la empresa se desarrollara a una ventaja competitiva sobre todo sostenible, que para ellos es muy importante el precio y la calidad del producto en que si está dispuesto a pagar por el producto sea algo productivo y satisfactorio para el cliente, brindarle los mejores servicios y bajos precios o ya sean ofertan puede ser muy útil para la empresa.

REFERENCIAS

- Alcazar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc Graw hill
- Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. Mc Graw hill
- Kotler, p., & armstrong, g. (2003). Fundamentos de marketing. México: pearson